

Matthias Maring (Hrsg.)

# **Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten**



Matthias Maring (Hrsg.)

**Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von  
Transaktionskosten**

---

**ZTWE** Zentrum für  
Technik- und  
Wirtschaftsethik

am Karlsruher Institut für Technologie

Schriftenreihe des  
Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik  
am Karlsruher Institut für Technologie

**Band 3**

Herausgegeben von Matthias Maring

# **Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten**

Matthias Maring (Hrsg.)

## Impressum

Karlsruher Institut für Technologie (KIT)  
KIT Scientific Publishing  
Straße am Forum 2  
D-76131 Karlsruhe  
www.uvka.de

KIT – Universität des Landes Baden-Württemberg und nationales  
Forschungszentrum in der Helmholtz-Gemeinschaft



Diese Veröffentlichung ist im Internet unter folgender Creative Commons-Lizenz  
publiziert: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/>

KIT Scientific Publishing 2010  
Print on Demand

ISSN: 1867-5530  
ISBN: 978-3-86644-461-4

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	7
MARTIN HARTMANN	
Die Komplexität des Vertrauens .....	15
HANS LENK	
Vertrauen als relationales Interpretations- und Emotionskonstrukt .....	27
MATHIAS GUTMANN – BENJAMIN RATHGEBER – TAREQ SYED	
Warum vertrauen wir auf Wissenschaften? Überlegungen zu Kriterien erzwungener Verlässlichkeit .....	45
HANS-WERNER BIERHOFF – ELKE ROHMANN	
Psychologie des Vertrauens .....	71
MARTIN ENDRESS	
Vertrauen – soziologische Perspektiven .....	91
GÜNTER ROPOHL	
Das Misstrauen in der Technikdebatte .....	115
ARMIN GRUNWALD	
Parlamentarische Technikfolgenabschätzung: Vertrauen angesichts von Expertendilemmata .....	133
MICHAEL NAGENBORG	
Vertrauen und Datenschutz .....	153
DIRK ULRICH GILBERT	
Entwicklungslinien der ökonomischen Vertrauensforschung .....	169

ULRICH ARNSWALD

Vertrauen – wenig reflektierter „Grundstoff“ funktionierender Märkte  
und zwingende Voraussetzung für qualitative Demokratien ..... 199

SEBASTIAN BRAUN

Gemeinschaftsbeziehungen, Vertrauen und  
Reziprozitätsnormen – zur Reproduktion von  
„bonding social capital“ in freiwilligen Vereinigungen ..... 223

PETER EBERL

Vertrauen innerhalb von Organisationen –  
eine organisationstheoretische Betrachtung ..... 239

WOLFGANG EICHHORN

Vertrauen aus ökonomischer spieltheoretischer Sicht ..... 257

Verzeichnis der Autorinnen und Autoren ..... 265

## Vorwort

In einer groß angelegten Studie untersuchte die Bertelsmann Stiftung „Vertrauen in Deutschland. Eine qualitative Wertestudie“ und kam zu folgendem Resümee (2009, 3)<sup>1</sup>:

„Mit dem Vertrauen in der deutschen Gesellschaft ist es schlecht bestellt. Ob in die Lebensbedingungen in Deutschland, in Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik, in die aktuelle wirtschaftliche und politische Grundordnung, das Bildungs-, das Gesundheits-, das Rentensystem oder die Sozialhilfe – die Menschen haben kein Vertrauen. Deutschland befindet sich in einer Vertrauenskrise.

Dass die Finanzkrise viel Vertrauen zerstört hat, machen zahlreiche Umfragen der letzten Monate deutlich. Doch die Ursachen dieses Phänomens liegen tiefer – und vor allem weit vor der gegenwärtigen Finanzkrise, wie die vorliegende Studie zeigt: Die große Vertrauenserosion fand laut Studienteilnehmern bereits in den 80er und 90er Jahren statt und wurde durch die aktuelle Krise noch einmal verstärkt.“

Die Studie (ebd. 12) „zeigt sechs zentrale Einflussfaktoren zur Vertrauensbildung und zur Erhöhung von Zukunftsoptimismus auf:“

- „1. Intensivierung von Partizipationsprozessen in der Politik
2. Investitionen in ein zeitgemäßes Bildungswesen
3. Verbesserung der Situation von Eltern und Familien
4. Entwicklung und Ausbau alternativer Energietechniken
5. Förderung von Mittelstand und Familienunternehmen
6. Stärkung der gesellschaftlichen Wirkung von Bürgerinitiativen und Ehrenamt“.

Die Studie (ebd.) plädiert insgesamt für die Verwirklichung dieser „Einflussfaktoren“ und für „eine Neubestimmung des Leitbilds der Sozialen Marktwirtschaft in einer globalisierten Welt endlichen Wachstums“. Wer könnte dem nicht zustimmen? So allgemein gehalten diese Empfehlungen sind, so ist doch eine gewisse Tendenz nicht zu verkennen. Fehlen nicht z. B. nicht Forderungen nach Partizipation der Beschäftigten in der Wirtschaft, nach Stärkung der sozial Schwachen, nach sozialer Gerechtigkeit und Bekämpfung der Armut, nach Mindestlöhnen, nach einer Verbesserung der Chancengleichheit, nach kostenloser (Aus-)Bildung für alle, nach Verwirklichung echter Gleichberechtigung der Geschlechter und der Vereinbarkeit von Familie und Beruf? Und müsste das Modell der ‚Neuen Sozialen Marktwirtschaft‘, wie sie vielfach genannt wird, um ihren eher neoliberalen Kern zu verschlei-

---

1 Vertrauen in Deutschland. Eine qualitative Wertestudie der Bertelsmann Stiftung. Gütersloh 2009.

ern, nicht durch ein Modell der ‚ökosozialen Marktwirtschaft‘ mit einer integrativen, mehrdimensionalen Nachhaltigkeitsstrategie ersetzt oder zumindest ergänzt werden?

Von ‚Vertrauen‘ wird gesprochen in Bezug auf Personen, Unternehmen, Verbände, Vereine, Institutionen<sup>2</sup>, Technik, Wirtschaft, Wissenschaft ganz allgemein, Medien, Datenschutz und vieles mehr. Ist ‚Vertrauen‘ eine ausschließlich personale Kategorie oder gibt es ein institutionelles bzw. Systemvertrauen? Kann man etwa Vertrauen zu Märkten haben? Oder handelt es sich hierbei um einen Kategorienfehler?

Der Aussage „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“ stimmten in einer Allensbach-Umfrage im Jahr 2005 85 Prozent der Befragten zu, 8 Prozent nicht, und 7 Prozent waren unentschieden.<sup>3</sup> Herrscht also eher eine Kultur des Misstrauens? Bespitzelungen von Beschäftigten in Unternehmen und die rechtswidrige Einsicht in deren Krankendaten scheinen dies zumindest dort vielfach zu belegen. Auch werden mit dem „irreparablen“ Verlust des Vertrauens und wegen minimaler Schäden Kündigungen begründet und gerichtlich bestätigt<sup>4</sup>.

Des Weiteren gibt es Ranglisten des Vertrauens in Berufe bzw. Berufsgruppen, die regelmäßig aufgestellt werden. Das Vertrauen in Menschen ist u. a. abhängig von der gesellschaftlichen Stellung der Befragten<sup>5</sup>. Gefragt wird auch, ob das Internet oder klassische Medien vertrauenswürdig(er) seien, mit dem Ergebnis, dass es den „Medien des Web 2.0“ – Twitter, Blogs usw. – „an Glaubwürdigkeit“ fehle<sup>6</sup>.

---

2 Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 10037, Mai 2009: Viel Vertrauen haben die Befragten z. B. zu 76 Prozent in die Polizei, in das Grundgesetz 72 Prozent, in die Gesetze 58 Prozent, in die Kirche 37 Prozent, in die Banken 16 Prozent und in die Parteien 12 Prozent.

3 Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 7072, Juli 2005.

4 Z. B. einer Kassiererin, die Pfandbons im Wert von 48 und 82 Cent unterschlagen haben soll. – Gemäß einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts aus dem Jahre 1984 gibt es keine Bagatellgrenze für Schäden. – Die Frage der Angemessenheit einer fristlosen Kündigung wurde in einem anderen Fall – Schaden 1,8 Cent – behandelt und wegen der Gesamtumstände für nichtig erklärt (Arbeitsgericht Siegen 1CA 1070/09). Auch im Pfandbons-Fall sollen weitere Faktoren für die Entscheidung des Gerichts relevant gewesen sein.

5 Vgl. DIW Berlin Wochenbericht Nr. 34, 19.08.2009. Das geringste Vertrauen haben Arbeitslose, das höchste Maß an Vertrauen Personen mit einem Hochschulabschluss (ebd. 570ff.).

6 Vgl. die Umfrage der Kommunikationsagentur Faktenkontor vom Oktober 2009.

Eine Umfrage zur Vertrauenswürdigkeit von Berufsgruppen ergibt folgende Prozentzahlen der Zustimmung (Quelle: Statista 2009 nach Gesellschaft für Konsumforschung):

Feuerwehr	97%
Ärzte	88%
Polizei	85%
Lehrer	83%
Post	81%
Militär	75%
Rechtsanwälte	69%
Werbung	28%
Manager (Großkonzerne)	15%
Politik	10%

Das Vertrauen der Konsumenten wird durch Kunstschinken und Analogkäse – billigeres Pflanzenfett statt Milchfett – und mangelnde Kennzeichnung gentechnisch veränderter Lebensmittel getäuscht bzw. auf eine harte Probe gestellt. Wir sollen in neue bzw. alte ‚Techniken‘ vertrauen – z.B. in die verschiedenen Arten der Gentechnik, in das Internet-Banking, in das E-Business, in Beratung durch Banken, in Navigationssysteme –, aber können wir das auch?

Es gibt das Urvertrauen, die vertrauensvolle Zusammenarbeit im Betrieb, die Vertrauensfrage bzw. den Misstrauensantrag im Parlament, den Vertrauensschaden im Recht, der zu Schadensersatz führt, und eine Asymmetrie im Aufbau und dem Verlust bzw. bei der Zerstörung des Vertrauens. Es scheint, dass ‚Vertrauen‘ bzw. dessen Fehlen in (fast) allen Bereichen menschlichen Lebens von Bedeutung ist. Der Titel des Bandes „Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten“ soll diese Vielfalt der Vertrauensphänomene verdeutlichen, die Bandbreite der Thematik aufzeigen und der Frage nach dem ‚Vertrauen‘ in ausgewählten Wissenschaften nachgehen<sup>7</sup>.

*Martin Hartmann* untersucht „Die Komplexität des Vertrauens“ und kommt zu dem Schluss, „dass die Einstellung des Vertrauens stets eingelassen ist in ein komplexes Netz von Handlungen und Zielen, mit denen wir eigene normative Gewichtungen verbinden, die von unserer Beurteilung des Ver-

---

<sup>7</sup> Nicht einbezogen werden Fragen des ‚Vertrauens‘ im Recht, in der Medizin, in den Heilberufen und sicherlich noch in vielfältigen anderen Bereichen menschlichen Lebens und in weiteren Wissenschaften.

trauens selbst abweichen können oder in deren Lichte das Vertrauen überhaupt erst seinen spezifischen Wert gewinnt“. Die „These“, dass „Vertrauen [...] Komplexität [...] reduziere, verkenn[e] die dem Vertrauen eigene Komplexität. [...] Es mag sein, dass vorhandenes Vertrauen uns Umwege erspart, dass es Transaktionskosten senkt. Man sollte sich aber darüber im Klaren sein, wie anspruchsvoll die individuellen und kollektiven Bedingungen sind, unter denen das tatsächlich geschehen kann“.

Für *Hans Lenk* ist „Vertrauen“ „relationales Interpretations- und Emotionskonstrukt“. Lenk unterscheidet die „verschiedenen Dimensionen bzw. Bedeutungen“ und geht auf „kategoriale[...] Unterscheidungen“ ein. Der Vertrauensbegriff ist für Lenk ein „Relationsbegriff“ „mit folgenden Elementen“: „jemand: Vertrauenssubjekt, -träger (Personen, Korporationen) ‚vertraut‘, ist vertrauensvoll, vertrauensbereit, gegenüber: einem Adressaten (Person oder Gruppierung bzw. Institution), in Bezug auf: ein normatives Handlungsvorhaben, -vorsätze, aber auch auf Einstellungen, Wertungen usw. und im Rahmen eines: sozialen Handlungsbereiches oder gegenüber einer Institution“.

*Mathias Gutmann, Benjamin Rathgeber* und *Tarek Syed* stellen in „Warum vertrauen wir auf Wissenschaften? Überlegungen zu Kriterien erzwungener Verlässlichkeit“ die These auf, „dass das Vertrauen in die Verfasstheit der jeweiligen Wissenschaften keine Eigenschaft der ‚von Natur aus‘ vorfindlichen Gegenstände (bzw. deren Abbildung)“ sei, „sondern dass wissenschaftliche Standards aus menschlichen Praxisformen und deren expliziten Operationalisierungen hervorgehen“. Die These wird in unterschiedlichen Wissenschaften expliziert, und die besondere Bedeutung von reproduzierbaren Experimenten für die „transsubjektive Geltung“ wissenschaftlicher Aussagen gezeigt.

*Hans-Werner Bierhoff* und *Elke Rohmann* gehen in „Psychologie des Vertrauens“ zunächst auf die „Entstehung von interpersonellem Vertrauen“ ein. Dann erörtern sie den Zusammenhang von „Risiko“ und „Unsicherheit“, „die durch Vertrauen bewältigt werden können“. Weitere Themen sind: die „Dimensionen des Vertrauens und seiner Steigerung in Stufen“, „Vertrauen im Internet, Optimismus und Vertrauen, Generalisierbarkeit des Vertrauens und Kommunikation und Vertrauen“.

*Martin Endreß* grenzt in „Vertrauen – soziologische Perspektiven“ Vertrauen in fünferlei Hinsicht ab: negativ „gegen eine risiko- und entscheidungstheoretische Zuspitzung des Verständnisses von Vertrauen“ und „gegen eine konzeptionelle Reduzierung des Vertrauensphänomens in individualistischer Absicht entweder auf ein Gefühl oder auf eine Erwartung“; und positiv, „dass Vertrauen als Relation, als konstitutiv reziproke Orientierung von Akteuren aufeinander“ zu begreifen ist, „seinen Grund in konkreten Interaktionsge-

schichten hat und schließlich“, „dass der Typus fungierenden Vertrauens als das in Frage stehende Kernphänomen im Sinne eines konstitutiven Zur-Welt-seins zu identifizieren ist“.

*Günter Ropohl* beginnt seinen Beitrag „Das Misstrauen in der Technikdebatte“ mit einer Analyse der „Bedingungen, unter denen Misstrauen entsteht,“ denn so könne man „Anhaltspunkte dafür gewinnen, unter welchen Umständen Vertrauen gedeiht“. Zentral für Ropohl Ausführungen ist das „*Institutionalisierungsparadox*“, „das persönliches Vertrauen wiederherstellt, indem das Misstrauen institutionalisiert wird“: „Wenn persönliches Vertrauen“ [...] verloren gegangen ist [...], schafft man gesellschaftliche Einrichtungen der Kontrolle, die ihrerseits nach kundiger Prüfung den Menschen sagen, welche Produkte Vertrauen verdienen und bei welchen Innovationen ein gewisses Misstrauen nicht von der Hand zu weisen ist“. Zu solchen Institutionen, die Teil „einer umfassenden Technikbewertung“ seien, gehören der „Warentest, die technischen Überwachungsvereine und die Verbraucherzentralen“ sowie Maßnahmen der „technischen Normung“.

*Armin Grunwald* behandelt „Parlamentarische Technikfolgenabschätzung: Vertrauen angesichts von Expertendilemmata“. „Nach einer kurzen Einführung in die parlamentarische TA“ stellt Grunwald „die unterschiedlichen Konstellationen und Konnotationen von Vertrauen im Kontext der parlamentarischen TA dar“. Grunwald behandelt sein „Hauptthema in drei Schritten“: „Zunächst geht es um das Prinzip der wissenschaftlichen Unabhängigkeit der TA als wesentliche Voraussetzung für Vertrauen auf Parlamentsseite und Öffentlichkeit [...], sodann um das Prinzip der Transparenz als wichtigstes konzeptionelles Mittel, um wissenschaftliche Unabhängigkeit umzusetzen und darstellbar zu machen [...], sowie abschließend um Grenzen des Vertrauens“.

*Michael Nagenborg* äußert in „Vertrauen und Datenschutz“ den „Verdacht, dass es gerade Maßnahmen zur Vertrauensbildung sind, welche für die zunehmende Erfassung und Auswertung von personenbezogenen Daten in unserer Gesellschaft (mit-)verantwortlich sind“. Für Nagenborg ist „Risiko“ ein Wesensmerkmal von Vertrauensbeziehungen“. Dieses Risiko gründe „aber nicht zuletzt in der Vulnerabilität des Vertrauenden“. Diese „Verletzbarkeit der Privatpersonen“ lege „eine Veränderung des rechtlichen Datenschutzes nahe“. Wichtig sei auch, dass „der Staat [...] nicht das Vertrauen der Bürger(innen) durch eine einseitige Orientierung an einer vor allem auf Prävention ausgerichteten Sicherheitslogik verspielt“.

*Dirk Ulrich Gilbert* fasst seinen Beitrag „Entwicklungslinien der ökonomischen Vertrauensforschung“ wie folgt zusammen: Der „Beitrag gibt einen Überblick über die Bedeutung des Vertrauens im Rahmen der ökonomi-

schen Theorie. Nach der Diskussion der wichtigsten theoretischen Ansätze der Vertrauensforschung wird im Anschluss daran der Begriff des Vertrauens umfassend abgegrenzt. Die theoretischen Grundlagen werden abgerundet durch einen umfassenden Überblick über empirische Ergebnisse aus der Vertrauensforschung. Dabei zeigt sich, dass das Vertrauen sich insbesondere auf Kommunikation, Kooperation, Koordination, Konfliktregelung sowie die Performance in Unternehmen auswirkt. Der Beitrag schließt mit kritischen Anmerkungen zu einem gezielten ‚Management von Vertrauen‘.

*Ulrich Arnswald* vertritt in „Vertrauen – wenig reflektierter ‚Grundstoff‘ funktionierender Märkte und zwingende Voraussetzung für qualitative Demokratien“ die These: „Das gesamte Konstrukt des Marktes basiert primär auf Vertrauen“. Arnswald unterscheidet vier „Säulen des Vertrauens“: „Kompetenz, Intention, Liquidität der Marktteilnehmer und Stabilität der Rahmensetzung und -bedingungen“ und diskutiert „das Standardargument der Überlegenheit des Marktes“ und „die Fähigkeit der westlichen Demokratien, globale Wirtschaftsabläufe zu steuern“. Auch folgt für Arnswald der „aktuelle[n] Finanz- und Wirtschaftskrise“ eine „Vertrauenskrise in den Märkten unmittelbar und als Konsequenz dieser eine Vertrauenskrise in der Demokratie“.

*Sebastian Braun* untersucht in „Gemeinschaftsbeziehungen, Vertrauen und Reziprozitätsnormen – zur Reproduktion von ‚bonding social capital‘ in freiwilligen Vereinigungen“ anfangs die Bedeutung des Sozialkapitals: Es bezeichne „dabei drei wesentliche Aspekte: erstens soziales Vertrauen, das als ‚Gleitmittel‘ gesellschaftlichen Lebens gilt, [...] zweitens die Norm generalisierter Reziprozität, die zur Lösung sozialer Dilemmata beitrage; und schließlich drittens freiwillige [...] Vereinigungen, die soziales Vertrauen aufbauen und generalisierte Reziprozitätsnormen pflegen“. Im Weiteren behandelt Eberl die Generierung „von ‚bindendem‘ Sozialkapital“ in und durch „freiwillige Vereinigungen“ und die Bildung personaler Identität in netzwerkartigen Zivilgesellschaften, die die Grundlage für eine starke Demokratie bilden.

*Peter Eberl* behandelt in „Vertrauen innerhalb von Organisationen – eine organisationstheoretische Betrachtung“ „Vertrauen [zunächst] als ein relationales Phänomen“. „Daran anschließend wird Vertrauen als Gegenpol zu einer institutionenökonomisch motivierten Gestaltungsperspektive in Stellung gebracht“. Zum Abschluss „diskutiert“ Eberl den „Zusammenhang von Vertrauen und Kontrolle innerhalb von Organisationen“, denn „die Klärung dieses Verhältnisses“ sei „fundamental für eine organisationale Perspektive“. „Vertrauen“ reduziere nicht nur „Transaktionskosten“, sondern „Vertrauen wird“ von Eberl „neben Preis (typisch für Märkte) und hierarchischer Anweisung (typisch für Organisationen) als dritter grundsätzlicher Koordinationsmechanismus beschrieben“.

*Wolfgang Eichhorn* zeigt in „Vertrauen aus ökonomischer spieltheoretischer Sicht“ unter der Voraussetzung, dass „das Ökonomische‘ von zentraler Bedeutung ist“, dass es „ökonomische Systeme [gibt], in denen Vertrauen nicht nötig ist und solche, „die mit Vertrauen nicht gut funktionieren“ sowie weitere, „die nicht mit Vertrauen, aber mit passender Kontrolle gut funktionieren“. Und Eichhorn fragt weiter: „Existieren nichtökonomische Beispiele, die zeigen“, dass es „funktionierende soziale Systeme [gibt], in denen Vertrauen nicht nötig ist“ und solche, „die mit Vertrauen nicht gut funktionieren“ bzw. andere, „die nicht mit Vertrauen, aber mit passender Kontrolle gut funktionieren“? Und er vermutet: „Es gibt solche Beispiele.“

Der vorliegende dritte Band der Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie soll wie die Schriftenreihe insgesamt den überfachlichen Dialog fördern und die Orientierung an den Problemen – statt an den Fächern – in den Vordergrund stellen. Wissenschaftler aus den unterschiedlichen Disziplinen sollten zusammenarbeiten und ihre Erkenntnisse in den Dienst einer lebenswerten Welt zu stellen. Hierzu können und sollen auch Philosophierende beitragen, indem sie ihre disziplinären Scheuklappen ablegen und offen für einen Dialog sind.

Bedanken möchte ich mich bei allen Kolleginnen und Kollegen, die zu diesem Band beigetragen haben. Und auch bei Janine Büchle, Jessica Danneck, Jonathan Denner, Chris Eckardt, Isabel Lang und Peter Michl – alleamt Studierende, die mir bei dem Redigieren der Beiträge eine große Hilfe waren und erste praktische Erfahrungen beim Herstellen eines Buches machen konnten.

*Karlsruhe, im März 2010*

*Matthias Maring*



# Die Komplexität des Vertrauens

Martin Hartmann

Unter dem Eindruck einer zunehmend wachsenden Beschäftigung mit der Vertrauens-thematik in den unterschiedlichsten Disziplinen stellt sich für die Philosophie die Frage nach ihrem spezifischen Beitrag in diesem vielstimmigen Konzert. Dieser Beitrag könnte schlicht darin liegen, den Begriff des Vertrauens so genau wie nur möglich zu definieren, um seine Verwendung in den anderen, weniger begrifflich orientierten Disziplinen entweder selbstbewusst vorzubereiten oder zumindest im Nachvollzug in klärender Absicht zu reflektieren. Ein solches Verfahren der Begriffsanalyse aber suggeriert, es gäbe so etwas wie einen einheitlichen Vertrauensbegriff, der die vielfältigen Verwendungen dieses Begriffs in der Sozial-, Politik-, und Wirtschaftswissenschaft, in der Psychologie und zunehmend auch in der Technikforschung strukturiert. Aber ist das der Fall? Was verbindet das Vertrauen zwischen Kindern und ihren Bezugspersonen mit dem Vertrauen unter mehr oder weniger anonymen Marktteilnehmern? Und was hat dieses ökonomische Vertrauen mit dem Vertrauen der Bürger zur Politik oder zur politischen Klasse gemein? Haben wir es nicht in diesen unterschiedlichen Handlungszusammenhängen mit jeweils unterschiedlichen Vertrauensbegriffen zu tun, deren Spezifik nur unter Verweis auf die jeweils unterschiedlichen Anforderungen in diesen Handlungszusammenhängen erläutert werden kann? Wozu brauchen wir, provokativ gefragt, eine von konkreten praktischen Kontexten abgelöste Theorie des Vertrauens?

Allerdings gehen wir alltags-sprachlich davon aus, dass wir anderen Menschen vertrauen, sprechen gelegentlich aber auch von der Möglichkeit des Technikvertrauens, lesen in Umfragen vom Institutionen- oder Marktvertrauen, und manchen ist sogar die Rede vom Welt- oder Urvertrauen geläufig. Warum sollte man nicht davon ausgehen, dass diesen scheinbar unterschiedlichen Verwendungen des Vertrauensbegriffs doch ein einheitlicher Bedeutungskern zugrunde liegt? Interessanterweise schicken viele Autoren im Feld der Vertrauensforschung ihren, in der Regel auf spezifische Handlungsfelder bezogenen Überlegungen, eine *allgemeine* Definition des Vertrauens voran und unterstellen auf diese Weise, ob nun bewusst oder unbewusst, die Existenz eines solchen allgemeinen Begriffs. Man könnte fast sagen, sie versuchten damit, ihre Überlegungen auf den Vertrauensbegriff zuzuschneiden, dessen Bedeutung sie unabhängig von diesen Überlegungen voraussetzen. Ein gutes Beispiel für diese begrifflichen Strategien sind Studien, die sich Gedanken über die Möglichkeit eines Vertrauens im Kontext des Internets machen. Was Vertrauen ist, wird in diesen Studien häufig un-

abhängig von spezifischen Formen der Internetkommunikation erläutert und zwar in der Regel unter Bezug auf „reale“ leiblich-präsente Formen der Begegnung zwischen Individuen. Hat man auf diese Weise erst einmal einen Vertrauensbegriff erarbeitet, geht es in einem nächsten Schritt der Argumentation dann um die Prüfung der Frage, ob *dieses* Vertrauen oder dieser Vertrauentyp auch im Internet entstehen kann. Manche Autoren beantworten diese Frage positiv (siehe etwa McGeer 2004), andere dagegen negativ (Pet-tit 2004). Das Bedürfnis, von einem allgemeinen Vertrauensverständnis auszugehen, das dann in unterschiedlichen Handlungsfeldern zum Tragen kommt, lässt gar nicht erst die Frage entstehen, ob es nicht vielleicht neu entstehende medienspezifische Formen des Vertrauens gibt, die nicht einfach unter Bezug bereits vorhandene Muster der Vertrauensgenese erläutert werden können.

In einem gewissen Ausmaß betreiben also alle Autoren, die sich dem Thema des Vertrauens widmen, Begriffsanalyse, und das wiederum mag die Philosophie darin bestärken, an diesem Punkt ihr Hauptaufgabenfeld zu sehen. Mehr noch, man könnte sagen, dass wir ohne ein allgemeines Verständnis davon, was Vertrauen ist, gar nicht in der Lage wären, in unterschiedlichen Handlungsfeldern überhaupt Phänomene als vertrauensrelevant zu identifizieren. Wir können einräumen, dass es in den spezifischen Handlungskontexten unterschiedliche Nuancierungen des Vertrauens gibt, aber auch diese können wir nur ausmachen, wenn wir unabhängig von ihnen einen semantischen Kern des Vertrauens voraussetzen.

Ich halte es für angemessen, der Philosophie diese Reflexion auf die allgemeineren Züge des Vertrauensbegriffs zu überlassen, aber es sind doch drei Warnungen angebracht, die zugleich als Aufgaben der philosophischen Vertrauensanalyse betrachtet werden sollten. Zum einen: Noch die scheinbar am weitesten von konkreten Handlungsvollzügen oder Handlungskontexten abgelösten begrifflichen Bestimmungen des Vertrauens beziehen sich explizit oder implizit auf Beziehungsmuster, die als paradigmatisch für Vertrauen insgesamt betrachtet werden. Wie der Verweis auf die Frage des Vertrauens im Internet zeigt, kann das Paradigma, das den Überlegungen dabei zugrunde liegt, sehr unspezifisch sein. Man nimmt etwa an, Vertrauen entfalte sich wesentlich zwischen leiblich-präsenten Individuen und vollzieht von hier aus den Schritt zum Internet. Giddens (1995) wiederum, um ein anderes Beispielfeld zu nennen, geht davon aus, dass es zwar möglich ist, abstrakten und stark anonymisierten Systemen wie dem Geld- oder dem Expertensystem Vertrauen entgegenzubringen, aber er hält es für nötig, im Kontext dieser Systeme immer wieder Platz zu schaffen für „gesichtsabhängige“ Formen des Vertrauens, durch die das System gleichsam ein menschliches Antlitz erhält. Diese „Rückbettung“ des Systems in interpersonale

Kommunikationskontexte verweist auf ihre Weise auf den paradigmatischen Status des interpersonalen Vertrauens.

Das paradigmatische Vertrauensmodell kann aber auch in verschiedenen Richtungen spezifischer sein. So glauben manche Autoren, dass Formen eines gelingenden frühen Urvertrauens zwischen dem Kleinkind und seinen Bezugspersonen die psychologische Basis für alle späteren Formen des Vertrauens bilden (wiederum Giddens 1995, 121). Das Verhältnis zwischen dem Kleinkind und seinen Eltern gewinnt damit, zumindest in genetischer Perspektive, einen zentralen Status. In anderen Theoriekontexten gilt das Vertrauen unter Freunden oder das „reine“, „echte“ Vertrauen dichter Verwandtschafts- oder Solidaritätsbeziehungen als Basis für alle Versuche einer Beschreibung stärker anonymisierter Formen des institutionellen Vertrauens. Das Kunststück, das im Rahmen komplexer Gesellschaften zu erbringen ist, besteht darin, Elemente des dichten, „primordialen“ Vertrauens zu generalisieren, um auf diese Weise so etwas wie eine verallgemeinerte Solidarität herzustellen (Eisenstadt/Roniger 1985).

Das Problem mit der Annahme solcher paradigmatischen Vertrauensverhältnisse ist aber, dass die Reichweite dieser Modelle oft begrenzt ist. Sie eignen sich gut, um bestimmte Phänomene zu erläutern, aber sind damit alle relevanten oder interessanten Phänomene abgedeckt? Müssen wir sagen, dass im Internet kein Vertrauen möglich ist, weil wir in ihm nicht über die im Face-to-face-Kontakt gegebenen Möglichkeiten verfügen, die Vertrauenswürdigkeit des anderen zu prüfen? Der Punkt ist nicht, dass das paradigmatische Modell zwangsläufig ins Unrecht gerät, wenn es sich nicht über seinen semantischen Kern hinaus ausdehnen lässt, der Punkt ist vorerst nur, dass es den Blick gegebenenfalls unnötig verengt. Darauf wird zurückzukommen sein.

Ein zweiter Punkt, der mit dem ersten zusammenhängt: Nehmen wir an, wir bauen auf dem zunächst noch sehr allgemeinen Paradigma des interpersonalen Vertrauens auf und fügen nun weitere Elemente hinzu, um den Überlegungen zum Vertrauen mehr Gehalt zu geben. Wir sagen etwa: Im Vertrauen räumt ein Akteur, A, einem anderen Akteur, B, ein, eine für A wichtige Handlung auszuführen oder zu unterlassen. A verschafft B eine Handlungsgelegenheit, glaubt aber auf der Basis von Annahmen über Bs Motivhaushalt, dass B die Möglichkeit, diese Handlungsmöglichkeit zum Nachteil von A zu nutzen, nicht wahrnehmen wird. A geht sogar davon aus, dass B durch sein Verhalten A keinen Nachteil zufügen *darf*, dass also das Vertrauensverhältnis in einem wie immer zu spezifizierendem Sinn ein normatives Verhältnis ist (ähnlich Wingert 2007, 921). Auch diese Bestimmung ist noch sehr allgemein gehalten, aber sie enthält trotzdem einige kontroverse Aspekte. So wird das Vertrauen von A dieser Bestimmung nach als eine

Angelegenheit von Überzeugungen oder kognitiven Annahmen verstanden (*A glaubt dies oder das über B*). Ferner wird davon ausgegangen, dass sich diese Überzeugungen auf eine andere Person und auf die Motive dieser Person richten. Vertrauen wird außerdem als ein normatives Phänomen behandelt, also mit der Erwartung verknüpft, dass B das Vertrauen nicht enttäuschen darf. Und schließlich wird nahegelegt, dass Vertrauen den Vertrauenden in die Lage versetzt, Handlungen durchzuführen, die er ohne Vertrauen gar nicht oder vielleicht nur anders durchführen könnte. Vertrauensverhältnisse existieren gewissermaßen immer in einem Rahmen, in dem es nicht nur um das Vertrauen selbst geht, sondern um das, was durch Vertrauen möglich wird.

Alle diese Bestimmungen sind umstritten. Manche Autoren glauben nicht, dass Vertrauen auf Überzeugungen beruht; sie glauben vielmehr, Vertrauen sei eine präkognitive Einstellung, die das Annehmen von Überzeugungen überhaupt erst möglich macht. Andere zweifeln daran, dass Vertrauen sich nur auf andere Personen oder menschliche Wesen richten kann oder dass es sich zwangsläufig auf die Motive anderer Personen richten muss. Wieder andere lehnen eine normative Unterfütterung des Vertrauens ab; in ihren Augen hat Vertrauen mit rationalen Handlungserwartungen zu tun, die ihre Basis in besser oder schlechter durchgeführten Wahrscheinlichkeitsberechnungen haben. Auch wird gelegentlich an der Dreistelligkeit der Vertrauensrelation gezweifelt, nach der eine Person A einer Person B etwas (ein C) anvertraut oder das Vertrauen dazu nutzt, C zu tun.

Wie kann man mit diesen Differenzen umgehen? In gewisser Weise kehren wir wieder an den Punkt zurück, an dem es sinnvoll scheint, die allgemeinen begrifflichen Überlegungen auf spezielle Handlungsfelder zu beziehen, um zu analysieren, an welchen Punkten sich nötige Abweichungen vom semantischen Kernbereich des Vertrauensbegriffs ergeben. So zeigt sich zum Beispiel, dass der Vertrauensbegriff immer genau in den theoretischen Kontexten kalkulatorische Züge gewinnt, also als eine berechnende Einstellung gedeutet wird, in denen es um Vertrauen unter mehr oder weniger anonymen Marktteilnehmern geht. Der normative Zug des Vertrauens wird besonders in den Theoriemodellen relevant, in denen es um intime oder freundschaftliche Beziehungen geht. Auch die scheinbar rein begrifflichen Bestimmungen berühren also immer wieder konkrete Handlungsfelder oder Beziehungsformen, ohne sich aber Rechenschaft über diese speziellen Brechungen des Vertrauensbegriffs abzulegen. Mit anderen Worten, was als allgemeine Theorie des Vertrauens auftritt, entpuppt sich bei näherem Hinsehen oft als spezielle Theorie des Vertrauens, die nur einen engen Bereich vertrauensrelevanten Handelns abdecken kann. Darin aber liegen zwei Probleme: Einerseits ist offensichtlich, dass die Theorie, man denke an Rational-Choice Ansätze, ganz unangemessen wird, wenn sie über den Bereich

ökonomischen Handelns hinaus Anwendung finden soll. Andererseits ist aber auch fraglich, und das ist der schärfere Einwand, ob die Theorie auch nur für ihren thematischen Kernbereich Plausibilität beanspruchen kann. Beide Probleme lassen sich nur klären oder bearbeiten, wenn an der Möglichkeit eines allgemeinen Vertrauensbegriffs festgehalten wird, der allerdings hinreichend konturiert sein muss, um im Einzelfall auch ein kritisches Analysepotenzial entfalten zu können und um konkrete Handlungsformen des Vertrauens angemessener zu erfassen als konkurrierende Modelle. Es gilt dabei vor allem, die Komplexität des Vertrauens hervorzukehren, die in vielen theoretischen Modellen aus Gründen der Theoriearchitektur ausgeblendet wird.

Ein dritter Punkt: Es ist erwähnt worden, dass Vertrauen den Vertrauenden in die Lage versetzt, Handlungen durchzuführen, in denen es nicht um das Vertrauen selbst geht, sondern um andere Ziele. Selbst wenn man nicht bestreiten muss, dass vertrauensvolle Beziehungen einen intrinsischen normativen Wert haben, schließt das nicht aus, dass die, die einander vertrauen, das Vertrauen um andere Dinge willen „nutzen“ können. Weil wir vertrauen, können wir den Plan verfolgen, den wir ohne Vertrauen nicht oder nur anders verfolgen könnten. Dieser Punkt ist wichtig, weil er deutlich macht, dass die Einstellung des Vertrauens stets eingelassen ist in ein komplexes Netz von Handlungen und Zielen, mit denen wir eigene normative Gewichungen verbinden, die von unserer Beurteilung des Vertrauens selbst abweichen können oder in deren Lichte das Vertrauen überhaupt erst seinen spezifischen Wert gewinnt. Wenn wir etwa sagen, dass das Vertrauen der Eltern zu ihrem Kind wichtig ist, dann meinen wir damit vielleicht, dass das Kind durch dieses Vertrauen dazu befähigt wird, zunehmend selbstständig zu handeln. Das Vertrauen ermöglicht dem Kind, eine Selbstständigkeit zu entfalten, die wir für wertvoll halten, und der Wert des Vertrauens selbst dürfte für uns in diesem Fall genau in dieser Autonomie fördernden Dimension des Vertrauens liegen. Dem Verbrecher wiederum gibt das Vertrauen zu seinen Kumpanen die Möglichkeit, seine verbrecherischen Ziele besser durchzuführen, die, sagen wir, auf ökonomische Gewinnmaximierung hinauslaufen. Wenn wir also darauf aus sind, allgemeine Züge des Vertrauens zu beschreiben, sollten wir nicht vergessen, dass Vertrauen stets eingelassen ist in Beziehungsmuster, in denen es um anderes geht als nur um Vertrauen. Wie wir Vertrauen beurteilen, welchen Wert wir ihm beimessen, das hängt eben auch davon ab, wie wir die Beziehungsmuster einschätzen, die im Vertrauen verwirklicht werden. Als Außenstehende werden wir beispielsweise das Vertrauen unter Verbrechern (wenn es denn überhaupt als hinreichend stabil gedacht werden kann) skeptisch beurteilen. Es ist an diesem Punkt, an dem sich so etwas wie eine Historizität der Einstellung des Vertrauens öffnet. Auch wenn es möglich ist, am Vertrauen selbst einige Bedeutungs-

konstanten ausfindig zu machen, wäre es verkürzt zu sagen, Vertrauensverhältnisse hätten vor 300 Jahren die gleiche Struktur gehabt wie in der Jetztzeit. Was im Vertrauen jeweils auf dem Spiel steht, ändert sich, aber auch die Frage, wie das, was im Vertrauen auf dem Spiel steht, jeweils bewertet wird, erhält im Laufe der Geschichte variable Antworten.

Es hieß, eine allgemeine Bestimmung des Vertrauens müsse hinreichend konturiert sein, um ein kritisches Analysepotenzial entfalten zu können. Vor dem Hintergrund der vorangegangenen Überlegungen sei nun also der Versuch unternommen, einige Eigenschaften des Vertrauens zu kennzeichnen. *In Akten des Vertrauens gehen wir in anerkennender Bezugnahme auf vermutete kooperative Motive des jeweiligen Interaktionspartners davon aus, dass eine für uns wichtige Handlung in Übereinstimmung mit unseren Wünschen und Absichten ausgeführt oder unterlassen wird, ohne dass wir das Ausführen oder Unterlassen dieser Handlung mit Gewissheit vorhersagen können oder vorhersagen wollen.* Weitgehend einig ist man sich darüber, dass Vertrauen begründet oder unbegründet sein kann und dass dem, dem vertraut wird, und dem, der vertraut, Alternativen offen stehen müssen. Selbst ein gut begründetes Vertrauen bleibt riskant, da keine absolute Gewissheit über die Kooperationswilligkeit des Vertrauensempfängers gegeben sein kann und da der Vertrauende darauf verzichtet, das Verhalten des Vertrauensempfängers zu überwachen oder zu kontrollieren. In diesem Sinne behält dieser – auch im Falle des begründeten Vertrauens – die Möglichkeit, die erwartete Handlung nicht oder anders als erwartet auszuführen, zu lügen oder seine wahren Absichten zu verheimlichen.

Ich kann naturgemäß nicht auf alle Aspekte dieser Definition Bezug nehmen und greife deswegen nur wenige Punkte auf. So gehe ich davon aus, dass es bislang nicht gelungen ist, einen plausiblen Begriff des Vertrauens zu formulieren, der keine interpersonellen Züge trägt. Wir können uns nicht auf Motive von technischen Geräten, von natürlichen Phänomenen und wohl nur sehr begrenzt auf Motive von Tieren verlassen. Wenn wir trotzdem davon reden, „dem Flugzeug zu vertrauen“, meinen wir entweder die Techniker, die das Flugzeug gebaut haben, oder wir meinen nicht Vertrauen, sondern das, was man als Sich-Verlassen-auf (engl. reliance) beschreiben kann. Wenn wir uns auf etwas verlassen, dann gehen wir davon aus, dass es in erwartbarer Weise reagiert oder in erwartbarer Weise seine Zwecke erfüllt. Wir müssen dabei aber nicht auf Motive rekurrieren, obgleich wir uns auch auf wiederkehrende Motive verlassen können. Wenn jemand regelmäßig um eine bestimmte Uhrzeit spazieren geht, dann können wir uns nach genügender Beobachtung darauf verlassen, dass sein Spaziergang diese Uhrzeit „anzeigt“. Welche Motive er für den Spaziergang hat, muss uns nicht berühren. In ähnlicher Weise verlassen wir uns darauf, dass die Brücke,

über die wir oft schon gegangen sind, stabil ist. Wir unterstellen ihr keine Motive, wir verlassen uns auf beobachtete Regelmäßigkeiten.

Vertrauen kommt nicht ohne Bezug auf Motive aus. Das differenziert es aber noch nicht vom Phänomen des Sich-Verlassens-auf, denn wir sahen, dass auch der Spaziergänger Motive für seinen Spaziergang hat. Im Vertrauen gehen wir davon aus, dass die Motive, die der andere hat, auf unser Vertrauen Bezug nehmen. Das ist durchaus eine kontroverse Bestimmung, denn es gibt eine Reihe von Ansätzen, die davon ausgehen, dass „egozentrische“ Motive als Basis einer Vertrauensvergabe ausreichen. Das kann dann der Fall sein, folgt man diesen Ansätzen, wenn Kooperation für den Interaktionspartner eine rationale Option ist, wenn also die Erfüllung einer artikulierten Erwartung in seinem Interesse liegt. Ich gehe davon aus, dass eine Person, die darauf setzt, dass ein anderer in diesem Sinne rationale Motive hat, um erwartbar zu reagieren, nicht vertraut, sondern sich „verlässt“ im spezifizierten Sinne. Sie setzt, wenn man so will, voraus, dass der andere in verlässlicher Weise über selbstbezogene Motive der Kooperation verfügt. Wie vor allem Martin Hollis (1998) gezeigt hat, bieten Unterstellungen rationaler Kooperationsmotive keine verlässliche Basis für Vertrauen, weil stets die Möglichkeit offen gehalten werden muss, dass der andere dann, wenn mit einem „Vertrauensbruch“ keine nennenswerten Sanktionen verbunden sind, seinen „egozentrischen“ Motiven folgt. Unter anderem deswegen ziehen wir es vor, ökonomische Transaktionen rechtlich (durch Vertragsmodelle) zu stützen. Diese rechtliche Stützung ist gewissermaßen die Voraussetzung dafür, dass wir uns in ökonomischen Kontexten aufeinander verlassen können, denn sie schafft eine mehr oder weniger verlässliche Furcht vor Sanktionen. Das heißt nicht, dass in ökonomischen Transaktionen nie Vertrauen zur Geltung kommt, aber es heißt, dass die vorherrschenden Modelle eines „rationalen“ Vertrauens den Punkt noch nicht benannt haben, an dem Vertrauen im Rahmen wirtschaftlichen Handelns wirklich ins Spiel kommt.

Wir haben hier einen Punkt, an dem ein komplexer Vertrauensbegriff kritisch gegen bestehende Vertrauensmodelle ins Feld geführt werden kann. Lutz Wingert (2007) etwa bemerkt, dass Vertrauen in einem bestimmten Sinne des Worts nicht riskant ist. Wenn jemand – A – einem anderen – B – vertraut, geht er davon aus, dass dieser andere die dadurch ermöglichte Handlungsgelegenheit nicht zum Nachteil des Vertrauensgebers nutzt. „*Risikobereitschaft* von A in Hinsicht auf B ist hingegen die Bereitschaft von A, zu handeln mit der Meinung, dass dieses Handeln eine Handlungsgelegenheit für B schafft oder bewahrt und *dass B bereit ist*, diese Gelegenheit zum Nachteil von A zu *nutzen*“ (ebd. 919). Es geht hier nicht darum, dass der, der vertraut, Garantien dafür hat, dass sein Vertrauen nicht enttäuscht wird; es geht nur um eine Rekonstruktion der Erwartungshaltung, die mit Vertrauen verbunden ist, und diese Erwartungshaltung impliziert die Annahme, der andere

werde das geschenkte Vertrauen nicht enttäuschen (und sollte sie auch nicht enttäuschen – diese normative Infrastruktur wird von rationalen Vertrauensmodellen ebenfalls übersehen). Ist die Erwartungshaltung dagegen von Risikobewusstsein getragen, dann kann man sich nicht einmal darauf verlassen, dass der andere erwartungskonform handelt, man nimmt aber trotzdem eine Interaktion auf. Diese ist eben riskant wie eine Wette oder ein Spiel. Theoriemodelle, die meinen, Vertrauen sei genau in diesem Sinne riskant (und das sind nicht wenige), verfehlen die wesentlich Züge am Vertrauen vollständig. Sie reden nicht vom Vertrauen und man könnte sich überlegen, warum sie trotzdem an der Kategorie festhalten (siehe Hartmann 2009).

Mit Blick auf die genauere Struktur der im Vertrauen unterstellten Motive gehen andere Ansätze deswegen davon aus, dass wir uns im Vertrauen „auf das Wohlwollen der anderen uns gegenüber“ (Baier 2001, 42) verlassen, so dass die Frage, ob sich die Vertrauenswürdigkeit für den Vertrauensempfänger auszahlt, zweitrangig ist. Das wiederum scheint eine zu starke Bestimmung zu sein, denn es beschreibt zwar Verhältnisse zwischen Eltern und Kindern, zwischen Liebenden und zwischen Freunden gut, aber umfasst es alle weiteren Vertrauensverhältnisse, die wir eingehen? Definitorisch ließe sich an dieser Stelle natürlich einwenden, dass es eben über derart intime Beziehungsmuster hinaus kein Vertrauen gibt. Das Problem, das man mit solch einem Argument aber haben kann, ist, dass es annimmt, Vertrauen sei immer nur möglich in vertrauten Kontexten oder mit Blick auf in der Vergangenheit erworbene Kenntnisse. Nun könnte es aber ein Vertrauen geben, das „kreativ“ ist, weil es den anderen als einen anerkennt, dem Vertrauen entgegen gebracht wird, und der *deswegen* vertrauensvoll reagiert. Mit anderen Worten, er reagiert auf das ihm geschenkte Vertrauen, auch wenn er vorher vielleicht nicht als besonders vertrauensvoll bekannt war. Das muss nicht heißen, dass er vorher als wenig vertrauensvoll galt, es muss nur heißen, dass ihm vorher die Gelegenheit fehlte, sich als vertrauenswürdig auszuzeichnen. Philip Pettit (1995, 2004) hat in verschiedenen Aufsätzen versucht, diese kreative Dimension des Vertrauens in den Mittelpunkt zu stellen. Er geht davon aus, dass alle Menschen ein anthropologisch tief sitzendes Bedürfnis nach Anerkennung oder Wertschätzung durch andere haben, was dazu führt, dass sie auf Akte der Vertrauensbekundung positiv reagieren. Sie nehmen also in ihrer Reaktion Bezug auf das ihnen geschenkte Vertrauen, aber man muss diese Reaktion nicht als „wohlwollend“ bezeichnen. Sie wollen einfach generell in einem positiven Licht gesehen werden. So kann man sagen, dass dieses Modell auf interessante Weise fremd- und selbstbezogene Motive miteinander kombiniert. Jeder hat Motive, auf das ihm geschenkte Vertrauen positiv zu reagieren, weil er von jedem anderen Wertschätzung erfahren will. Die Möglichkeit, diesen Wunsch zu aktualisie-

ren, ergibt sich aber erst, wenn tatsächlich bemerkt wird, dass jemand Vertrauen schenkt, und genau in diesem Sinne können einzelne Akte des Vertrauens kreativ sein.

Aber ist das Modell plausibel? Pettit selbst (2005) differenziert es an einem Punkt seiner Überlegungen. Er geht nämlich davon aus, dass wir durch geschenktes Vertrauen als solche anerkannt werden wollen, denen vertraut werden kann. Wir wollen als vertrauenswürdig anerkannt werden und nicht nur als solche, denen es um ihren guten Ruf geht. Dieser ließe sich vielleicht auch bewahren, wenn das geschenkte Vertrauen enttäuscht wird. Der andere hat keine Macht, meinen Ruf zu ruinieren, wir haben Möglichkeiten, seinen Sanktionen zu entgehen etc. Es treten folglich die Probleme auf, die immer auftreten, wenn eigenbezogene Motive die Vertrauensvergabe strukturieren sollen. Aus der Sicht des Vertrauensgebers wiederum stellt sich für Pettit die Notwendigkeit ein, dem anderen Vertrauenswürdigkeit zu unterstellen. Das heißt, wir unterstellen als Vertrauensgeber nicht einfach, dass der andere nur deswegen das Vertrauen nicht enttäuscht, weil er um seinen guten Ruf besorgt ist, wir unterstellen, dass er diesen guten Ruf aus bestimmten Gründen haben will, etwa, weil er sich für vertrauenswürdig hält. Der gute Ruf will, wenn man so will, verdient sein. Damit aber droht der Gewinn des „kreativen“ Vertrauens verloren zu gehen, denn woher wissen wir, ob jemand Vertrauen wirklich verdient hat oder nicht? Offenbar nur, weil wir ihn kennen, weil wir andere kennen, die ihn gut kennen oder weil wir andere vergangenheitsbezogene Anhaltspunkte haben. Wir fallen damit zurück in das vergangenheitsorientierte Modell, das immer dann Schwierigkeiten bietet, wenn wir klären wollen, ob wir auch mehr oder weniger unbekannt Fremden vertrauen können.

Dann hat die Annahme unterstellter *wohlwollender* Kooperationsmotive doch recht, die den Horizont oder die Reichweite des Vertrauens zu begrenzen scheint? Vielleicht können wir doch nur wenigen anderen vertrauen, so dass die allgemeine Beliebtheit der Vertrauenskategorie in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften auf einer Illusion oder auf schlampiger Begriffsverwendung beruht? Pettit zieht in gewisser Weise diesen Schluss und geht davon aus, das wurde erwähnt, dass es im Internet kein Vertrauen gibt. Damit muss ja noch nicht gesagt sein, dass es kein Bedarf nach Vertrauen im Internet gibt, aber es ist gesagt, dass dieser Bedarf nicht gedeckt werden kann. Das kann Auslöser einer Vertrauenskrise sein, die nicht darauf beruht, dass ein vorher vorhandenes „altes“ Vertrauen weggebrochen ist, sondern darauf, dass ein nötiges „neues“ Vertrauen nicht leicht hergestellt werden kann (siehe Hartmann 2004).

Ich glaube, dass dieses Problem auf einen Aspekt zurückweist, der weiter oben kurz erwähnt wurde. Eisenstadt und Roniger betrachten es als das

zentrale Problem moderner Gesellschaften, ein in intimen oder dichten Interaktionskontexten ausgebildetes Vertrauen zu *generalisieren* (Eisenstad/Roniger 1995). Es geht also nicht einfach nur darum, Vertrauen an sich zu generalisieren, sondern darum ein bestimmtes „dichtes“ Vertrauen zu generalisieren. Ein zentraler Punkt dieser Theorie ist, dass moderne Gesellschaften damit vor das Problem gestellt werden, Elemente aus äußerst komplexen und stets normativ strukturierten Vertrauensverhältnissen in nicht-intimen Interaktionskontexten dingfest zu machen. Das bedeutet auch, ein, wenn man so will, nicht-freundschaftliches Wohlwollen in politischen und ökonomischen Kontexten ausfindig zu machen, das aber doch freundschaftliche Elemente enthält. Die Illusion vieler Vertrauentheorien besteht darin, das „dichte“ Vertrauen ließe sich funktional, etwa durch institutionelle Äquivalente ersetzen. Ich kann diesen Irrtum hier nicht erläutern, aber die gestellte Aufgabe der Generalisierung macht doch deutlich, dass die Art und Weise, in der bestimmte Güter in Vertrauensverhältnissen verwirklicht oder anerkannt werden, nicht ohne normativen Substanzverlust substituiert werden kann. Wenn wir aber annehmen, dass es dem, dem vertraut wird, darum geht, als vertrauenswürdig anerkannt zu werden, dann haben wir einen ersten Ansatz, um die Richtung möglicher Überlegungen anzugeben. Einzig in dem Maße, in dem wir uns als Glieder einer kollektiven Anerkennungsordnung verstehen, können wir das gleichsam sozialisierte Wohlwollen als Basis für ein Vertrauen unter sonst Fremden betrachten.

Damit wird der Fokus von den häufig individualistischen Prämissen vieler Vertrauensansätze abgelenkt. Die kollektiven Voraussetzungen für Akte des Vertrauens dürfen dabei nicht einfach als *Randbedingungen* individueller Vertrauensakte gedeutet werden, sondern müssen von Anfang an in ihrer konstitutiven Rolle für diese einzelnen Akte gesehen werden (in diese Richtung geht Bernard Williams 2003). Auch die Rede von Anerkennungsordnungen ist bewusst gewählt und nicht durch die Rede von einer Vertrauensordnung ersetzt worden. Es heißt, Vertrauen trage zur Verwirklichung von Zielen bei, deren Wert unabhängig vom Wert des Vertrauens bemessen werden kann. Ist Vertrauen etwa wichtig, um eine gewisse elementare Form der Selbstständigkeit zu erreichen, dann gibt es eine Ebene, auf der man sagen kann, dass sich unsere Vertrauenswürdigkeit in dem Maße erhöht, in dem wir als Selbstständige anerkannt werden. Diese Anerkennung aber mag darauf beruhen, dass wir uns als Glieder einer Ordnung verstehen, der an Selbstständigkeit gelegen ist, was auch heißt, dass einzelne Akte der Anerkennung von Selbstständigkeit auf der Existenz einer solchen kollektiven Ordnung beruhen. Es liegt an der Logik der Anerkennung (Honneth 1992), dass wir als solche, die Anerkennung wollen, in Verhältnisse der gegenseitigen Verwiesenheit eintreten müssen, in deren Rahmen wir uns wohlwollend aufeinander beziehen können. Die Kategorie der Anerkennung oder

der Anerkennungsordnung (Hartmann 2008) bietet insofern die Möglichkeit, eine Intimitätstranzendierende Form des Wohlwollens oder der Solidarität dingfest zu machen. Wir müssen, wenn diese Überlegungen richtig sind, nach vertrauensrelevanten ökonomischen und politischen Anerkennungsordnungen suchen, um sinnvoll über ein generalisiertes Vertrauen nachdenken zu können. Das sind freilich nur methodische Bemerkungen, die in recht vagen Andeutungen stecken bleiben. Worauf es mir ankommt, ist dies: Die häufig gehörte These, Vertrauen reduziere Komplexität, verkennt die dem Vertrauen eigene Komplexität. Anders gewendet: Es mag sein, dass vorhandenes Vertrauen uns Umwege erspart, dass es Transaktionskosten senkt. Man sollte sich aber darüber im Klaren sein, wie anspruchsvoll die individuellen und kollektiven Bedingungen sind, unter denen das tatsächlich geschehen kann.

### **Literatur:**

- Baier, A. (2001): Vertrauen und seine Grenzen. S. 37–84 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a.M. 2001.
- Eisenstadt, S.N. – Roniger, L. (1985): Patrons, Clients and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society. Cambridge 1985.
- Giddens, A. (1995): Konsequenzen der Moderne. Frankfurt a.M. 1995.
- Hartmann, M. (2004): Vertrauen. S. 385–401 in Göhler, G. – Iser, M. – Kerner, I. (Hrsg.): Politische Theorie. 22. umkämpfte Begriffe zur Einführung. Wiesbaden 2004.
- Hartmann, M. (2008): Rechtfertigungsordnungen und Anerkennungsordnungen. Zum Vergleich zweier Theoriemodelle. S. 104–119 in WestEnd 5 (2008).
- Hartmann, M. (2009): Sozialkapital in der Netzwerkgesellschaft. S. 46–54 in Forschungsjournal Neue Soziale Bewegungen 22 (2009).
- Hollis, M. (1998): Trust Within Reason. Cambridge 1998.
- Honneth, A. (1992): Kampf um Anerkennung. Zur moralischen Grammatik sozialer Konflikte. Frankfurt a.M. 1992.
- McGeer, V. (2004): Developing Trust on the Internet. S. 91–107 in Analyse und Kritik 26 (2004).
- Pettit, P. (1995): The Cunning of Trust. S. 202–225 in Philosophy and Public Affairs, 24 (1995).
- Pettit, P. (2004): Trust, Reliance and the Internet. S. 108–121 in Analyse und Kritik 26 (2004).
- Williams, B. (2003): Wahrheit und Wahrhaftigkeit. Frankfurt a.M. 2003.
- Wingert, L. (2007): Lebensweltliche Gewissheit versus wissenschaftliches Wissen? S. 911–927 in Deutsche Zeitschrift für Philosophie 55 (2007).



# Vertrauen als relationales Interpretations- und Emotionskonstrukt

Hans Lenk

Virtually every commercial transaction  
has within itself an element of trust  
(Arrow 1972).

„Trau, schau, wem“: Die verbreitete sprichwortartige Redewendung könnte man auch deuten als „Vertrau, versuchsweise, wem immer, sei aber dir bewusst, dass damit ein Risiko des Scheiterns verbunden ist.“ Trauen und Vertrauen sind Beziehungsverben, die sich auf einen Adressaten (ein Objekt des Vertrauens) beziehen und einen Initiator bzw. ein Subjekt des Vertrauens quasi als „handelnde Person“ des Vertrauens voraussetzen. Es handelt sich also um Relationen zwischen Personen – jedenfalls nach der ursprünglichen, prototypischen Bedeutung.

Im Sinne der englischen Unterscheidung zwischen „confidence“, „trust“ und „trustfulness“ oder gar „faith“ ist es sicherlich nützlich, zwischen „Zuversicht“ (lat. *confidencia*, von *fido* oder *confido*) bzw. Zutrauen (lat. *fiducia*) und Selbstvertrauen sowie „Vertrauen i.e.S.“ zu unterscheiden. Denn „Vertrauen im eigentlichen Sinne“ (Eberl 2004, 1597) ist „im Vergleich zu Zuversicht oder Zutrauen [...] wesentlich anspruchsvoller“: „Vertrauen ist zum einen eben gerade nicht (wie Zuversicht) ein alltägliches und permanent anzutreffendes Phänomen, sondern wird exklusiv vergeben und geht zum anderen auch über die bloße Kompetenzunterstellung wie im Falle des Zutrauens hinaus“ (z.B. beim Selbstzutrauen und bei der Erwartung von Kompetenz der Experten oder in Systeme, z.B. Expertensysteme). „Vertrauen als Beziehungskonstrukt geht nicht nur von Kompetenz aus, sondern zielt v.a. und entscheidend auf eine nicht-opportunistische Verhaltensmotivation bei den Interaktionspartnern“. Etwas überpointiert meint Eberl (ebd. 1597f.), dass

„Vertrauen nur in Situationen zum Tragen kommt, die durch ein besonderes Maß an Unsicherheit (*Williamson* 1993) oder allgemeiner Kontingenz (*Giddens* 1990) gekennzeichnet sind, sodass die Handlungen der Interaktionspartner ein gewisses Risiko beinhalten. Als konstitutiv für Vertrauensbeziehungen werden nämlich riskante Vorleistungen (*Luhmann* 1989) oder einseitige Ressourcentransfers (*Coleman* 1991) betrachtet. Ein solches Engagement geht mit der Erwartung an den Interaktionspartner einher, die Vorleistung nicht in opportunistischer Weise auszunutzen. Vor diesem Hintergrund ist es irreführend, wie *Williamson* treffend argumentiert, eine sichere Erwartung, die auf der Androhung von Sanktionen (‘deterrence-based trust’) oder sonstigen Sicherheiten basiert, als Vertrauen zu charakterisieren.“

Dies trifft wohl auf die Bildung neuer Vertrauensprozesse bzw. -einstellungen oder -vorschüsse zu, aber wohl doch nicht auf langfristige Vertrauensverhältnisse, die nicht durch ein besonderes Maß an Unsicherheit gekennzeichnet sind, jedenfalls nicht in jeder einzelnen Situation.

Wesentlich bei *personalem* Vertrauen ist natürlich die „Vertrauensbereitschaft als generalisierte Erwartung einer Person, die [bezieht sich auf ‚Erwartung‘!, H.L.] aufgrund sozialer Lernprozesse erworben wurde“ (Rotters „Interpersonal Trust Scale“ versucht dies durch einen bis heute viel verwendeten Fragebogen zu messen, welcher die generalisierte Disposition charakterisieren soll, das Zustandekommen konkreter Vertrauensbeziehungen zu motivieren bzw. einzugehen (ebd. 1600)).

Aufgrund seiner Stammesbaum-Geschichte als primatenartiges Horden- und Gruppenwesen weist der Mensch sicherlich – wenigstens in Grobauszeichnung und -orientierung – auch eine genetische Veranlagung zur Vertrauensbildung auf, wie sie von der Ethologie und Soziobiologie seit längerem beschrieben wird. Was die Sozialpsychologen und Entwicklungspsychologen „Affiliationsmotiv“ (etwa: Anbindungsbereitschaft) nennen, kann zweifellos auch unter dem Etikett „Motiv und Veranlagung zur Vertrauensbildung“ figurieren. Dennoch ist vieles an der Ausdifferenzierung und persönlichen Entwicklung bei Vertrauensbildungen auf dieser vorausgesetzten genetischen Grundanlage erlernt, wie überhaupt die traditionellen dichotomischen Gegenpole „erbt“ versus „erlernt“ sich immer mehr durch ein Mixtum aus Grundanlage genetischer Provenienz und erlernter Feinstrukturierung aufgrund von äußeren Anlässen ersetzen lassen. Insofern ist die Abhängigkeit von Vertrauensbildung und Vertrauensaktivierung etwas durchaus typisch Menschliches und ein „angestammtes“ Signum, sowohl als angelegt und größtenteils durch Lernen differenziert und in eigenen Erfahrungen und Erlebnissen ausgeprägt. Dies müsste zu der Vermutung Anlass geben, dass bei funktionierenden größeren Gruppen oder gar Institutionen der Lenin zugeschriebene Slogan „Kontrolle ist besser als Vertrauen“ umgedreht werden müsste, solange das systementscheidende Funktionieren nicht gefährdet ist. Absolut gesetztes oder gefordertes Vertrauen ist freilich fast immer unrealistisch.

Freilich ist es zweifelhaft, ob Vertrauen eine Handlung ist oder eher eine Einstellung, ein Gefühl, eine soziale Strategie bzw. Haltung oder Taktik, die ziel- oder interessenorientiert in sozialen, meist institutionellen oder organisatorischen bzw. wirtschaftlichen Zusammenhängen als eine Art Vorschussinvestition für erhoffte Gewinne, Beziehungen und Vorteile aufzufassen ist.

Die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise zeigt dies auf dem makrosozialen Niveau, betrifft und beeinflusst aber auch die Chancen und Einstellungen der einzelnen Gesellschaftsmitglieder in mehr oder minder drastischem Aus-

maß (vgl. zur Finanzkrise Eichhorn/Sollte 2009). Das „Vertrauen“ in Kapitalanlagen, Fonds, Derivate, Banken, Finanzmanager und gar im Zusammenhang der Gesamtwirtschaft schien fast völlig zusammengebrochen oder jedenfalls auf ein Minimum reduziert. Kann man also auch von „Vertrauen“ gegenüber einer wirtschaftlichen Gesamtverfassung bzw. den zentralen Finanzinstitutionen usw. sprechen? In der Tat scheinen das Wohl und Wehe der Wirtschaftsfortschritte und des solidarorientierten Wohlstandsverhaltens sowie die entsprechende Einstellung auf Vertrauensverhältnissen zu beruhen, die guten Glaubens und/oder vorgreiflich auf die entsprechende Funktionsfähigkeit und Leistungsorientierung der Institutionen gerichtet sind.

Doch handelt es sich hier um dasselbe „Vertrauen“, wie wir es Personen gegenüber in unserem familiären und freundschaftlichen Gesichtskreis hegen oder face-to-face erleben? Offensichtlich ist die Begriffsfamilie „Vertrauen“, „Trauen“, „Zutrauen“, „sich anvertrauen“, die mit der Etymologie von „treu“ zusammenhängt, vielfältig und kann dementsprechend nicht als eine einheitliche Grundbedeutung allen Abwandlungen unterlegt werden. Man muss und sollte differenzieren – gerade auch in Wittgensteins Sinne: „I'll teach you differences“ (nach Shakespeares *King Lear*). Wittgenstein hatte uns auch gelehrt, dass die Sprache eine schlechte Führerin in der Philosophie ist, geradezu eine Verführerin zu philosophischen Scheinproblemen: Wo ein Wort, Begriff sich einstellt, zeigt sich bald ein Phänomen, eine Essenz, eine Substanz, ein abstrakter Gegenstand o.Ä. Dies scheint eine schlechte projektionistische – oder gar substantialistische – philosophische Neigung zu sein, dort wo fundierte Begriffe fehlen, sich schnell Worte und Bedeutungsverbindungen sowie -verwirrungen einstellen zu lassen. (Sollte man z. B. nicht deutlicher sprachanalytisch genauer zwischen „vertrauen *auf*“ und „vertrauen *in*“ unterscheiden und jeweils noch zwischen „jemandem“ oder „etwas“ differenzieren?)

Dies dürfte auch bei „trauen“, „vertrauen“, „zutrauen“, „betrauen“, „sich trauen“, „sich anvertrauen“ der Fall sein, da die mittel- und althochdeutschen Grundbedeutungen nicht nur „fest, sicher sein“, „vertrauen“, „hoffen“, „glauben“, „wagen“ („sich zutrauen“) umfassen, sondern auch Treueerklärungen wie bei der ehelichen Trauung. (Ein Sonderfall ist das „Selbstvertrauen“, das zugleich ein Sichzutrauen (hoffend in die Zukunft gerichtet) wie ein Sichselbst-seiner-sicher-Sein umfasst, also die in der Begriffsgrundbedeutung angesprochene Relationalität besonders auch auf das vertrauende Subjekt als Objekt selber anwendet.)

Jedenfalls dürfte klar sein, dass – abgesehen vom letzten reflexiven Sonderfall – alle Bedeutungen der verwandten Verben Beziehungen auf einen Vertrauenspartner („Vertrauensobjekt“) ausdrücken, also fremdrelationalen Charakter aufweisen. Dies setzt voraus, dass die Verben in sozialen Situa-

tionen angewendet werden (müssen). Wie kann man nun von Verbindungen, Personen absehen und ein allgemeines Abstraktes oder eine Vertrauensrelation unterstellen? Gibt es ein echt „entpersonalisiertes Vertrauen“ (Heinemann)? Dies Letztere ist offensichtlich die Grundlage der Übertragung solcher Begriffe auf wirtschaftliche, soziale, politische Institutionen und Organisationen bzw. den Sozialzusammenhang oder die Gesellschaft allgemein, wie sie – da grundsätzlich ungesichert, problematisch und ambivalent – durch Verträge und Rechte, Kontrollsysteme bzw. u.U. Sanktionsandrohungen gestützt wird.

Man könnte also verschiedene Dimensionen bzw. Bedeutungen von Vertrauensbegriffen oder Begriffen des Vertrauens unterscheiden:

- personengebunden, familiär i.e.S. („Nahvertrauen“),
- alltagssprachlich-allgemein,
- emotions- bzw. sozialpsychologisch,
- „entpersonalisiertes Vertrauen“,
- soziologisch (z.B. als sozialer Mechanismus im Sinne Luhmanns: „Reduktion von Komplexität“),
- politisch (z.B. i.S.v. Loyalität),
- spezifisch ökonomisch (vorgreifliche Vertrauensinvestition),
- „strukturelles Vertrauen“ (Engler),
- generelles Systemvertrauen,
- Fernvertrauen,
- „Naturvertrauen“ (Sichseinbetten und Sichverlassen auf natürlich-biologische Dynamiken und Systemstabilisierungen),
- methodologisch-formale Analyse des Vertrauens als Relation („rein relational“),
- reflexives Vertrauen (im Sinne von Selbstvertrauen, Selbstzutrauen usw.),
- Sichtrauen (i.S.v. Wagnissen in Risikosituationen).

Natürlich ist zu beachten, dass die Ausprägung der Grunderfahrungen und -erlebnisse bzw. -phänomene des Vertrauens und Zutrauens sehr unterschiedlich ausfallen – falls es beispielsweise um *Personen* geht, anders als wenn es sich bei den „Objekten“ – oder gar auch bei den „Subjekten“ – um Institutionen handelt. „Vertrauensbildende Maßnahmen“ waren ja auch in der Endphase des so genannten Kalten Krieges wichtig für die Öffnung und Überwindung der Blockbildungen in Europa und Asien. Hier handelt es sich nicht um die Vertrauensinvestition ökonomischer Subjekte oder um persönliche Vertrauensprozesse, sondern um Abstrahierungen, die auf höherer Stufe stattfinden und den typologisch gestaffelten Charakter solcher Übertra-

gungen von Alltagssprachgebrauch auf höhere soziale bzw. Meta-Ebenen charakterisieren.

Generell scheinen, methodologisch-formal gesprochen, die Begrifflichkeit der Vertrauentermini und die dadurch umrissenen bzw. zu gestaltenden Zusammenhänge sich ähnlich darzustellen wie bei den Verantwortungsbegriffen (vgl. Verf. 1992, 1997, 1998, 2006 u.a.): „*Verantwortung*“ oder grundsätzlicher „*Verantwortlichkeit*“ gilt als ein zuschreibungsgebundener Relations- bzw. Strukturbegriff bzw. als ein „*Interpretationskonstrukt*“ (Verf. 1993): Jemand, das Verantwortungssubjekt, ist für etwas (Handlungen oder Handlungsfolgen, Zustände, Aufgaben) gegenüber einem Adressaten, kurz: einem Verantwortungs-„Objekt“, in Bezug auf bestimmte Instanzen und Felder bzw. Kriterien im Rahmen eines „*Verantwortungs- oder Handlungsbereiches*“ verantwortlich. Verantwortung ist dabei praktisch mit einer relationalen *Zuschreibungsnorm*, mit kontrollierten „*Handlungs- bzw. Verhaltenserwartungen*“ verbunden. Verantwortlichkeit differenziert sich in allgemeine Handlungs- bzw. Handlungsergebnisverantwortung, Rollen- und Aufgabenverantwortung, rechtlich vorgeschriebene oder moralische Verantwortung usw. (s. z. B. Verf. 2006).

Auch bei den Vertrauensbegriffen sind entsprechende Differenzierungen und Strukturierungen charakteristisch: Sie zeigen, dass auch Vertrauen eine Art von zukunftsgerichteter interpretationsgeprägter Projektion umfasst, das verschiedenartige Untergliederungen erfordert, wie sie durch die unterschiedlichen Subjekte und Objekte bzw. in den entsprechenden Artikulationsbereichen charakterisiert werden können.

Wir vertrauen i.e.S. anderen Personen oder evtl. generalisierter (aber doch anders!) einer Institution, Organisation oder auch einer Instanz. „Vertrauen“ ist ein Beziehungs- oder *Relationsbegriff* und ein Zuschreibungs-konstrukt, strukturell gesehen ein *Interpretationskonstrukt* (vgl. Lenk 1993 u. 1995 zum methodologischen Interpretationismus).

Der Vertrauensbegriff ist ein zuschreibungsgebundener, mindestens zweistelliger Relations- bzw. Strukturbegriff, ein interpretations- und analysebedürftiges Schema mit folgenden Elementen:

- jemand: Vertrauenssubjekt, -träger (Personen, Korporationen) „vertraut“,
- ist vertrauensvoll, vertrauensbereit,
- gegenüber: einem Adressaten (Person oder Gruppierung bzw. Institution),
- in Bezug auf: ein normatives Handlungsvorhaben, -vorsätze, aber auch auf Einstellungen, Wertungen usw. und
- im Rahmen eines: sozialen Handlungsbereiches oder gegenüber einer Institution.

„Vertrauen“ ist zunächst ein Begriff, der sich in relationalen Zuschreibungen (evtl. als kontrollierte Handlungs-, Einstellungs- und Verhaltenserwartungen) ausdrückt. „Vertrauen aufbauen“ bzw. „aktivieren“ bedeutet, dass sich jemand grundsätzlich wohlwollend für Handlungen, Interaktionen, Werte, Einstellungen, Kontakte und Gemeinsamkeiten „öffnet“ oder offen zeigt, in gewissem Sinne im Vorblick auf positive Rückantworten einen Vertrauensvorschuss unter einem gewissen Risiko leistet.

Ähnlich wie beim Verantwortungsbegriff ist die Vergangenheitsorientierung mit der Zukunftsorientierung verbunden: Vertrauen beruht auf entsprechenden Erfahrungen, in denen sich persönliches oder auch „überpersönliches“, z.B. sog. „institutionelles Vertrauen“ allmählich ausbilden, ja sich selbst bestärken und graduell vergrößern kann: „Vertrauen erweckt Vertrauen“ – so hat ein Pfarrer Schmalz bei den Septemberunruhen in Dresden 1830 in der Kirche gepredigt, was den sächsischen Prinzregenten Friedrich August zu dem Ausruf verleitete: „Lassen sie künftig das Wort ‚Vertrauen erweckt wieder Vertrauen‘ als das Panier des sächsischen Volkes gelten“ (n. Büchmann).

Hier wird auf die Reflexivität und Selbststeigerung von Vertrauensprozessen bzw. auf den Prozesscharakter der Vertrauensbildung und -initiierung angespielt, die im Sinne von Giddens Begriff „active trust“ (1994) verstanden werden können und zu *Prozessmodellen* oder -deutungen von Vertrauen führten. Freilich handelt es sich dabei mehr um Prozesse des Bildens oder Aktivierens von Vertrauen, also von Vertrauenseinstellungen, wobei, wie Möllering (2006, 11, Kap. 4) hervorhebt, diese prozessuale Deutung nicht erklärt, wie die Handelnden selbst dies alles leisten oder erreichen können. Jedenfalls scheint hier eine Verbindung zwischen dem personalen Vertrauen und dem institutionellen Vertrauen angedeutet, die Möllering in die These kondensiert: „*Wenn Institutionen als Quelle von Vertrauen zwischen Handelnden dienen, dann werden diese Institutionen auch selber Objekte des Vertrauens*“ (ebd. 10, 60ff., 71ff., Hervorh. H.L.).

Obwohl manche Soziologen im Zuge der Ersetzung des Personvertrauens durch Luhmannsches Systemvertrauen von der Normalform beim „Vertrauen auf Technik“ oder „in die“ oder „in Technik“ sprechen (Wagner 1994, 145ff.), möchte Wagner mit Latour (1988, 29) zwischen dem „sich Verlassen auf Maschinen“ und deren Funktionieren und dem „Vertrauen“ unterscheiden: „‘Rely on machines‘ is balanced by the counter-advice of ‚never trust them‘.“ Deswegen ist die von Wagner apostrophierte „Vertrauensgemeinschaft in Technik“ (besser „Einverständnismgemeinschaft“) des Vertrauens in Technik, die sich ja an Max Webers Sprechweise anlehnt, zu allgemein-kategorial in Bezug auf den Begriff des Vertrauens, der ursprünglich personal aufgefasst wird. Es wird dann nur – wie durch die bereits behandelte Diffe-

renzung belegt – und im uneigentlichen Sinne als „unspezifisches Vertrauen“ (ebd. 150) oder als „oktroiertes Einverständnis Handelnder“ zugleich als ein „universalisiertes Vertrauen“ bezeichnet. So möchte man das Nicht-Vorhandensein des Funktionswissens bei technischen Artefakten und Maschinen usw. „durch die Universalisierung des Vertrauens kompensiert“ sehen (ebd. 148). Je weniger der Normalbürger über das Funktionieren technischer Systeme weiß, je mehr er sich auf das Funktionieren geradezu oder fast „blind“ verlassen muss, desto „größere[r] Bedarf[...] an Vertrauen“ besteht (ebd. 150). Man „vertraut“ geradezu den Artefakten: „Schließlich vertraut man alltäglich doch auf das Verhalten von Artefakten, man attribuiert sozusagen den Dingen ein erwartbares ‚Handeln‘ – das macht ihre Vertrautheit [oder etwa gar ‚Vertrauenswürdigkeit‘?] aus“ (ebd. 151).

Solche „Zuordnungen“ sind natürlich funktional nicht zu leugnen, stellen aber in der Tat genauer ein *Sichverlassen* auf das Funktionieren, also eher eine „Reliabilitäts-Einstellung“ dar als ein originäres „Vertrauen“ im engeren Sinne. Hier sind offenbar *Kategorienfehler* sozial akzeptabel gemacht: „Soziales Handeln“ wird durch Normung und Einbettung in Netzwerke von Technischen Normen (DIN, ISO, VDE usw.) geradezu unmittelbar in „sachtechnisches Handeln übersetzt: Dann erst ist es vertrauenswürdig“ (ebd. 154).

Dieser Kategorienfehler erinnert mich an jenen Ausspruch eines amerikanischen Generals vor einem halben Jahrhundert, der von Weizenbaum (1979) zitiert wurde, dass wir die automatischen Raketenabwehrsysteme erst einmal „vertrauenswürdig“ machen müssten. Es ist sicherlich richtig, wie Wagner betont, dass wir durch Theorien in Soziologie und vor allem Sozialpsychologie (die von Wagner nicht behandelt wird) die „Integrationsfähigkeiten“ der technischen Funktionssysteme „nicht mehr ohne das Regelungspotenzial der genormten Sachtechnik beschreiben können“, dass typische Handlungen sich „blind“ auf die integrierende Geltung der technischen Normen und Einbettungen verlassen müssen (Wagner 1994, 154). Dennoch handelt es sich um eine *Übergeneralisierung* und einen Kategorienfehler, hier einfach schlichtweg von „Vertrauen“ zu sprechen und „Normungs-Experten“ wie Planer und Techniker der Normung usw. als „die wahren Konstrukteure der modernen Gesellschaft“ zu bezeichnen (ebd. 155).

Es soll nicht bezweifelt werden, dass die „Unauffälligkeit des funktionierenden technischen Artefakts“ in der Normung gründet und sich sozusagen im einwandfreien Normalfunktionieren gleichsam „verbirgt“ (ebd.), darin gleichsam „einverkörpert“ ist. Es wäre aber sehr viel besser, differenzierter die Beziehungen des Sichverlassens auf das technische Funktionieren der Maschinen, Artefakte und Systeme zum eher personalen oder sozialen „Vertrauen“ im spezifischeren Sinne zu beschreiben, indem man hier terminologisch deutlichere Unterscheidungen vornehmen würde zwischen dem Sich-

verlassen auf Artefaktsysteme und deren Funktionieren und dem eigentlichen Vertrauen auf Personen oder die regelnden Experten und vielleicht sogar (indirekt) in soziale Systeme. Nicht alles Sichverlassen auf das Funktionieren von Systemen ist ein „unspezifisches Systemvertrauen“ (vgl. ausführlicher zum Topos von „Vertrauen in Technik“ Ropohl in diesem Band).

Möllering (2006, Kap. 6) diskutiert in seiner sorgfältigen Studie über die bisher vorliegenden internationalen Veröffentlichungen zu „*trust*“ und verwandten Phänomenen des Zutrauens und Sichanvertrauens generelle Merkmale, die alle solche Phänomene zwischen Vernunft/Verstand (*reason*), Routine und Reflexivität einordnen und zu verschiedenen Modellen und Heuristiken führen: Er fordert abschließend „interpretative approaches that adopt a process perspective, obtain a rich picture of actual trust experiences, understand the embeddedness of the relationships under investigation and take into account the reflexivity not only in trust development as such but also in the research interaction“ (ebd. 11, 152). Auch für Möllering ist also der analytische Zugang durch Interpretationskonstrukte unter bestimmten Perspektiven, also ein Perspektivismus der sozialen Analyse und Deutungen sowohl für das Alltagsverständnis als auch für die wissenschaftliche Rekonstruktion nötig. Dabei wird – weit über die bloße reduktive Auffassung eines bloßen strukturellen Mechanismus zur formalen Reduktion von Komplexität (à la Luhmann) oder einer ökonomistischen Vorschussinvestition im engeren Sinne hinaus – eine Anbindung an das Alltagsverständnis des personalen Vertrauens sowie an bestimmte Situationserfordernisse betont.

Es ist z.B. für Möllering charakteristisch, dass die Bildung und Aktivierung von Vertrauen ein „Sprung in Treu und Glauben“ also sozusagen ein Vorschuss der Zuerkennung bzw. normativ-praktischen Zuschreibung von Vertrauen erfordert, den er mit dem Ausdruck „*leap of faith*“ bezeichnet. (Ohne diesen „leap of faith“ über eine Lücke der Ungesicherheit, Gefährdung der sozialen Beziehung zwischen Vertrauenssubjekt und -objekt, wäre für Möllering kein Vertrauensprozess gegeben, der stets erst durch die Aufhebung von Unsicherheit und Verletzlichkeit des Subjekts gekennzeichnet ist.) Dies sei die „neue Richtung“ der Vertrauensforschung, die er initiiert wissen möchte und die sich in der Tat in empirischen Studien über Wirtschaftsmanager aus Hongkong bei ihren Investitions- und Gründungsinitiativen auf dem chinesischen Festland bestätigt hatten (Child/Möllering 2003).

Es ist natürlich die Frage, ob der Zuschnitt auf diese Verwundbarkeitslücke notwendig und hinreichend für alle „Phänomene“ des Vertrauens und z.B. auch der oben erwähnten verschiedenen typologischen Abwandlungen ist: Typisch und wichtig sind solche Merkmale zweifellos. Der Verweis auf den „Vertrauenssprung“ über diese Lücke hinweg klärt aber noch nicht, wie solch ein Sprung zustande kommt und ausgeführt wird: Es wird nur dessen

Möglichkeit und eventuell Nötigkeit unterstrichen und die praktische Relevanz herausgestellt.

Während wirtschaftliche Austauschbeziehungen größtenteils aus relativ riskanten Vorleistungen und Voraussetzungen der Beteiligten resultieren, wird neuerdings neben der Voraussetzung von Bedarfen, Nachfragen usw. gerade auch *Vertrauen* stärker in den Mittelpunkt gerückt – und zumal auch ein steuernder bzw. durch Management zu regelnder Umgang mit Vertrauen. Höhere Komplexität und „höherer Abstimmungsbedarf“ verunsichern „formale“ Kontrollmechanismen (wie ökonomische und politische Macht oder etwa langfristige Verträge und deren Koordinationswirkung) und erfordern dementsprechend anspruchsvollere Voraussetzungen durch vertrauensvollen Vorgriff auf die Kooperations- und Vertrauensbereitschaft der Wirtschaftspartner (Gilbert – in diesem Band – 2010, 170 mit Verweis auf Etges/Goldschmidt 2009). Deswegen behandelt Gilbert z.B. das Vertrauen als „Medium“ und als anpassungsfähigen und weniger Überwachungskosten erfordernden Koordinationsmechanismus, der teilweise „komplexe vertragliche Konstruktionen“ „sogar überflüssig“ machen kann, „da ein vertrauensvoller Umgang soziale Beziehungen stabilisiert und einen offenen Informationsaustausch zwischen Netzwerkpartnern erleichtert“ (Gilbert 2010, 187 nach Fichman/Levinthal 1991, Das/Teng 2002). Jedoch sind Entstehungsprozesse von Koordinationsmechanismen wie Vertrauensbildung, die Rolle der personalen Vertrauensebene zur interorganisatorischen sowie generell die Beziehung zwischen personalem Systemvertrauen noch nicht genügend untersucht, zumal verdeckte Merkmale, Informationen, Absichten und unaufgedeckte Handlungen („hidden characteristics“, „hidden action“, „hidden information“, „hidden intention“ vgl. Gilbert 2010, 174 mit Verweis auf Ripperger 1998) das kalkulierte Risiko beim Vertrauen unterminieren können: Keinesfalls legt jeder Partner alle Voraussetzungen seines Handelns offen – zumal nicht in der ökonomischen Konkurrenz. Selbst die Konkurrenz um Wertschätzung und Vertrauen, sozusagen eine „Metakonkurrenz“, kann absichtlich oder unabsichtlich zusätzliche Risiken bedeuten – wie überhaupt die Bildung von Vertrauen gegenüber dem Partner Risiken enthält: „Wer vertraut, steigert insofern absichtlich seine eigene Verwundbarkeit“ (Gilbert 2010, 178 nach Hosmer 1995).

Insofern kann die Luhmannsche Reduktion der Komplexität von Handlungsentscheidungen und strategischen Reaktionen des Partners *nur* die *wahrgenommene*, aber nicht die „tatsächliche Komplexität der Umwelt und das damit verbundene Informationsdefizit“ verringern bzw. „reduzieren“ (Gilbert 2010, 178). Oft wäre auch ein reguliertes Misstrauen die wirksamere Option – wie übrigens auch die üblichere, zumal bei Anlagekonkurrenzen im Finanzsektor. Dennoch sprechen viele empirische und statistische Ergebnisse dafür, dass „gegenseitiges Vertrauen in ökonomischen Transaktions-

beziehungen“ Kooperation fördern kann und umgekehrt (Gilbert 2010, 185, vgl. Clases/Bachmann/Wehner 2004). Vertrauen mag also dennoch als ein recht „wirksamer Governance-Mechanismus, d.h. als Medium der *Koordination und Konfliktregelung*“ gesehen werden, das zur Stabilisierung der komplexen Beziehungsprozesse beiträgt, ja u.U. „komplexe vertragliche Vereinbarungen“ überflüssig machen kann: „Vertrauen zwischen den Partnern senkt die Notwendigkeit, Verträge zu spezifizieren und erübrigt [in gewissem Maße, H.L.] deren Überwachung“ (Gilbert 2010, 186). Funktionierendes Vertrauen überholt oder ersetzt zumindest teilweise den Leninschen Vorrang der Kontrollen, macht diese jedoch nicht unsinnig oder obsolet, da Vertrauen auch immer nur ein subjektiv geschätzter Vorschuss auf die Zusammenarbeit bzw. das reagierende Vertrauen des Partners sein kann, dessen Koordinationswirksamkeit natürlich stets unter Unsicherheitsrisiko steht.

„Das kostbarste Firmenkapital besteht aus Vertrauen. Vertrauen ist von Natur aus träge, geduldig, strapazierbar“, so heißt es traditionell, ironisch zitiert von Engler (2009, 35): „Je stärker die gewohnheitsmäßige Bindung an ein bestimmtes Objekt, desto größer der Vertrauensvorschuss, desto ausgeprägter die Bereitschaft, Enttäuschungen zu verzeihen [...]. Nie auf der Höhe der Gegenwart, in weiten Grenzen enttäuschungsfest ist das Vertrauen [jedoch, H.L.] ausbeutbar. Der Reiz, das Trägheitsmoment auszunutzen, das Vertrauen anzuzapfen, zu düpieren, wird um so unwiderstehlicher, je geringer die Aussicht erscheint, dabei erwischt zu werden [...]. Der allerneueste Kapitalismus promovierte diesen Rückfall auf die Reflexhaftigkeit zum Adelsprädikat der ökonomischen Elite“ (ebd. 35f.).

Stattdessen reüssieren das von mir früher so genannte „Elfte Gebot“: „Du sollst dich nicht erwischen lassen!“ (Verf. 2002, 2007a u.a.) und ein nach Engler (2009, 36) „neuer Unternehmertyp“ – nämlich der

„des sozial frei schwebenden Finanzjongleurs“, der „ständig neue Wege weist, eine vorgeschossene Summe Geld ist binnen kurzem in sehr viel mehr Geld zu verwandeln, ohne sich als Produzent zu engagieren. Als Unternehmer ohne Unternehmen, ortlos, bindungslos, ist er stets auf der Suche nach unterbewerteten Firmen, die er unterwandern, oder nach kapitalbedürftigen Erfindern, die er samt ihren Ideen kaufen und zu gegebener Zeit verhökern kann“: „Ganz auf der Höhe ist der neue Hero da, wo Geld unmittelbar mehr Geld erzeugt, ohne die störende Dazwischenkunft der Produktion. Ein wahres Genie der Wirtschaft *ex nihilo*, erfindet er stets raffiniertere Finanzprodukte“.

Doch die „bittere Farce“ bis hin zu „*bad debts*“, bad banks, „geparkten Schulden“ und „systemischer Verdunkelung“ „bleibt keine Episode des Finanzsystems; die sogenannte ‚Realwirtschaft‘ ist in diesem Dickicht längst gefangen“ (ebd. 38). Es überlebt, oft siegt erfolgreich, derjenige, „dem es gelingt die Ri-

siken den Konkurrenten zuzuschieben“, der „Tempo“, „Risiko“ steigert und minimale Vorsprünge des Marktbusiness und der Risikoabschätzung „unbedenklich“ ausreizt und vor den „kongenialen Widersachern“ ausnutzt (ebd.). Die „Schamsschwellen der versachlichten, prolongierten Unaufrichtigkeit liegen heute so niedrig wie nie zuvor in der Geschichte des modernen Kapitalismus“ (ebd. 39).

Aber man redet ständig von „Vertrauen“, „Vertrauensbedingungen“, „vertrauensbildenden Maßnahmen“, von der „Rettung“ des Sozialsystems, der Gemeinschaft und vor allem der Arbeitsplätze, wobei die verheißene „Rettung zu den Bedingung des Gemeinwesens“ unversehens umschlug in „die Rettung der Wirtschaft zu den Bedingungen der Wirtschaft“ – oder letztlich wohl eher „zu den Bedingungen eines politischen Systems, das *dieser* Wirtschaft äußerst wohlgesinnt ist“ (ebd. 50). Hilfe für Banken und Banker – sog. bad banks, „aus Steuermitteln finanziert, um Kapitalschrott zu entsorgen“ – das scheint der bittere, letzte Ausweg der fast verzweifelten wie ratlosen Ökopolit-Eliten zu sein, wenn „selbst dieser moderate Rettungsmodus [...] einen flagranten Verstoß gegen die ‚reine Lehre‘ des absoluten Primats ökonomischer Interessen“ bedeutet (ebd.).

Und so muss man unter Rückgriff auf einschränkende Regelungen, die meist von interessierter Seite „eigenhändig zu verfassen“ zu sein scheinen, wieder auf *Vertrauen* und Vertrauensseligkeit letztlich als Stabilitätsbedingungen zurückgreifen.

Engler (ebd. 52) wandelt Böckenfördes Idee von 1976 der „freiheitliche, säkularisierte Staat lebt von Voraussetzungen, die er selbst nicht garantieren kann“ – kongenial ab: „Soziale Systeme können das Vertrauen, auf das sie angewiesen sind, allein aus sich heraus nicht generieren“.<sup>1, 2</sup>

Je mehr man sich auf diese außerhalb des nur beschränkt betrachteten Systems gegebenen bzw. traditionell abgesicherten Voraussetzungen verlassen kann, desto eher ist ein Vertrauen dieser Art natürlich *auszubeuten*. Da hilft es sachlich wenig, sondern kann nur zur nötigen und differenzierten Faktenbeschreibung oder -klärung dienen, wenn man mit Engler das „quasi ‚natürliche‘ Vertrauen“ im Nahbereich auf den Mesobereich und institutionelle Systeme oder gar eine gesellschaftliche „Fernwelt“ ausdehnt oder

---

1 Engler (2009, 190) verweist ebenfalls auf bereits von Schumpeter geäußerte Abhängigkeiten der „kapitalistischen Ordnung“ von „außerkapitalistischen Mustern des Verhaltens“, die dieser 1942 bereits betonte. Hierzu zitiert Engler auch Thomä aus der Neuen Zürcher Zeitung (21.2.2009), in der dieser feststellte, „dass der Kapitalismus das Soziale, von dem er zehrt, beständig zersetzt“.

2 Ich selber habe bereits vor Böckenförde diese Abhängigkeit in Bezug auf das gesellschaftliche System – zumal das Bildungs- und Leistungssystem – bezogen, indem ich formulierte, das gesellschaftliche System sei auf Leistungsbereitschaft und deren Voraussetzungen angewiesen, dass es selber bzw. der Staat (oder auch ein Reihe von Erlassen) nicht selber aus sich heraus erzeugen kann (1974, 1976).

auf einen Bereich weiterprojiziert, so dass sich das persönliche Vertrauen aus dem Face-to-face-Kontakt zu einem „strukturellen ‚Vertrauen‘“ weiterentwickelt, „das der Eigenart und den Bedürfnissen der Fernwelt Rechnung trägt“, um Funktionsträgern zu „vertrauen“, ohne diese je kennen zu müssen, somit eine Art von „Systemvertrauen“ entwickeln und bereits unterstellen. „Die umgekehrte Erfahrung unterhöhlt es, unterspült den Boden, auf dem Sozialsysteme ruhen und den sie niemals ganz verlassen können“; denn – so Engler (ebd. 49): „Die soziale Verlässlichkeit sachlich vermittelter Abhängigkeiten muss den guten Willen ehren und zugleich Vorkehrungen treffen, die die böse Absicht in Schranken halten.“

In der Tat: Es ist eine geradezu paradoxe Situation zumal in den dynamischen „quicken“ Übervorteilungssystemen, das auch hier sozusagen „vertrauensstützende“ Voraussetzungen anzunehmen sind bzw. auf diesen aufgebaut werden muss, wo doch im selbstfließenden Transaktions- und Übervorteilungssystem jeder weiß, dass in einer auf „sportlich“ geschicktes Übervorteilen des Anderen ausgerichteten Wirtschaftssystem all dies eine äußerst flüchtige Schein-Währung sein dürfte. Der *Schein des Vertrauens*, der Vertrauenswürdigkeit und der *Vertraulichkeit* sind bereits Absprungpunkte des eher momentan inszenierten Vertrauens. *Scheinvertrauen scheint Vertrauen genug*. Vertrauensbeteuerung ersetzt Vertrauen bei den versatilen und persuasiven Finanzhoppern, Geschäftemachern, vor allem bei den Derivaten- und Hedgefond-Jongleuren.

Die *Rede* von Vertrauen soll Vertrauen anregen, ersetzt sie sogar weitgehend schon, um nur untergründig unterspült, ja, eigentlich entwertet zu werden. (Wer zu viel von und über Vertrauen spricht und für dieses wirbt, der verliert oder vermindert es eher.)

Methodologisch gesehen sollte man – wie angedeutet – sehr viel sorgfältiger zwischen persönlichem Vertrauen im Nahbereich und den abstrakten funktionellen Regelungen des relativen, beschränkten Sichverlassens auf Vereinbarungen unterscheiden. Das „strukturelle“ wie das „Systemvertrauen“ und institutionelle Verlässlichkeit sind andersartige Kategorien bzw. abstraktere Typen und Stufungen oberhalb der ursprünglichen Ausgangsemotion, die als persönliche und im Nahbereich verwertete Disposition nicht mehr so viel mit den Systemverlässlichkeiten zu tun hat. *Vertrauen ist eben nicht Vertrauen à tout pris, sondern ist zu differenzieren und zu qualifizieren* nach Typen von Adressaten und Bedingungen unterschiedlicher Abstraktion und Provenienz. Bloßes Vertrauen kann entgegen Lenins Ansicht „Kontrolle ist besser als Vertrauen“ die notwendigen Einschränkungen und Kontrollen nicht ersetzen, aber auch Kontrolle nicht umgekehrt Vertrauen in den verschiedenen Varianten, die miteinander nicht unbedingt zusammen gehen müssen. Vertrauen ist eben besser als Kontrolle – grundsätzlich ja, aber oh-

ne Einschränkungen und Kontrollen lassen sich auch die verschiedenen Varianten von Verlässlichkeiten nicht realisieren. Und wann gäbe es das im abstrakten schnelllebigen Geschäftsverkehr unserer übereilten und sich ständig wandelnden Gesellschaft schon, dass Vertrauen zwischen einander sich kennenden Transaktionspartner langfristig gesehen sich als nicht utopische Unterstellung erweisen könnte? Die Dialektik der Vertrauensreaktionen, -projektionen und -rhetorik ist viel komplizierter als die einfache Unterstellung des Grundvertrauens personaler Provenienz es nach dem Muster traditioneller Primärgruppenverhältnisse nahe zu legen schien. Freilich selbst in diesen Face-to-face-Gruppen lässt sich – und ließ sich schon immer – Vertrauen ausbeuten und missbrauchen. Wie viel mehr gilt das in notorisch schnelllebigen und durch abstrakte Funktionsbeziehungen charakterisierten „Übereilungs- und Übervorteilungsgesellschaften“.

Vertrauen ist ein zu allgemeines, zu übergeneralisiertes Konzept, als dass das persönliche Grundvertrauen naht- oder übergangslos in allgemeinere Beziehungsverhältnisse übertragen oder diesen aufprojiziert werden könnte. Stabilitätssichernde und „goodwill“ schaffende Grundmomente und Faktoren, wie sie aus dem traditionellen „Vertrauen“ und Sichverlassen auf Partner bekannt sind, bedürfen einer erheblich differenzierteren Analyse, einer institutionellen Einbettung und Ergänzung durch stabilisierende und kontrollierende Faktoren vieler Arten, um auch noch als eine Grunddynamik in den hochflexiblen Übereilungs- und Übervorteilungsgesellschaften dienen zu können.

Brauchte die neoklassische ökonomische Theorie keinerlei Vertrauen zwischen den Akteuren (da ihr zufolge alleine Preisvergleiche die Entscheidung beeinflussen würden), so hat die so genannte „*Neue Institutionenökonomie*“ entdeckt, dass Akteure nicht nur um Preise und Produkte, sondern *auch um Vertrauen konkurrieren*. „Unternehmen bauen Vertrauenskapital auf, um Verhaltensunsicherheit zu reduzieren, die Gefahr opportunistischen Verhaltens zu begrenzen und Transaktionskosten zu reduzieren“ (Gilbert 2009, 189). Versteht man allerdings mit diesem Ansatz „Vertrauen“ „ausschließlich als ein ‚calculative trust‘“ (nach Williamson 1993), so können die nach Gilbert (2010, 189) manche oftmals zu beobachtenden „riskanten Vorleistungen“ nicht erklären, ohne eine entsprechende „Gegenleistung in mindestens gleicher Höhe zu erwarten“. Dies kann natürlich auch als eine Einschränkung bzw. in gewissem Sinne grundlegende Falsifikation dieses Ansatzes in der neuen „Institutionenökonomie“ verstanden werden. Dieser müsste also durch einen stärker sozialwissenschaftlich geprägten Ansatz erweitert werden. Dabei wäre es besonders wichtig, auch die Zusammenhänge zwischen sozialpsychologisch zu erfassendem personalen Vertrauen und dessen Entwicklung bzw. „Pfleger“ mit den Bedingungen des institutionellen und persönlichen Vertrauens oder Systemvertrauens sowie des wiederum anders gela-

gerten Sichverlassens (bzw. Vertrauens) auf stabilisierte Regelsysteme wie rechtliche Absicherung (Wirtschaftsrecht, Wirtschaftspolitik – national wie international gestaltete Grundabkommen, Verträge usw.) differenzierter zu untersuchen. Dies erfordert fächerübergreifende interdisziplinäre Studien ebenso wie eine differenzierte Typologie und Beurteilung der unterschiedlichen Vertrauensbegriffe, -konzepte, -optionen, -strategien und der so genannten vertrauensbildenden Maßnahmen generell.

Jedenfalls ist der Perspektivismus als eine methodologische Strategie auch bei Möllering mehr oder minder deutlich unterstellt – zusammen übrigens mit Wechselwirkungseffekten zwischen verschiedenen Ebenen: „In most practical situations, more than one level matters. There are also possible interaction effects between the levels“. „We need multi-level and, notably, cross-level empirical analyses of trust“ (Möllering 2006, 131). Der Autor fasst seine anspruchsvolle „methodologische Strategie“ zusammen (ebd. 152): „It requires a *process perspective*, obtaining a rich (typically qualitative) picture of actual *trust experiences*, understanding the *embeddedness* of the relationships under investigation and taking into account the *reflexivity* not only in trust development as such but also in the research interaction. The general orientation should be to get away from measuring predefined variables and get closer to the respondents' idiosyncratic experiences and interpretations“ (s.a. Möllering 2001).

Dieser interpretatorische Zugang zeigt, dass eine bloße reduktionistische Behandlung einer doch im engeren ökonomischen Sinne rationalen Vertrauensvorgabe bzw. im Sinne der „Rational-choice“-Ansätze der Ökonomie nicht ausreichen dürfte, dass sie allenfalls ein sehr dünnes formales Modell darstellen kann, das die Interaktionen der verschiedenen Ebenen und zumal die Interpretationsperspektiven unterschiedlicher Partner nicht angemessen berücksichtigen würde. So schließt auch Hartmann (2008, 1441) dass eine *evaluative* bzw. *normative* Komponente zumal bei den Übertragungen von Vertrauensprojektionen auf größere Institutionen und Organisationen und die Pflege einer „Kultur des Vertrauens“ notwendig ist, „in deren Rahmen Akte gegenseitiger Vertrauenswürdigkeit als intrinsisch und nicht nur instrumentell wertvoll betrachtet werden [nach Williams]“, wengleich die „sozialen oder politischen Bedingungen“, die „gegeben sein müssen, um eine solche Kultur des Vertrauens zu etablieren oder zu zerstören, [...] in der Philosophie bisher [...] nur unzureichend“ festgestellt oder gar analysiert worden sind.

Nimmt man einige der „Heuristiken“ für die Einordnung empirischer Arbeiten bei Möllering (2006, 129) für die differenzierenden analytischen Ansätze künftiger Untersuchungen von Vertrauensphänomenen und den Bedingungen und Folgen als methodologische Empfehlung, so ist hervorzuheben,

dass die Analyse-Ebenen zwischen der Mikro-, der Meso- und Makroebene der sozialwissenschaftlichen Untersuchung sorgfältig(er) zu unterscheiden sind, damit erst dann deren Interaktionseffekte zwischen den verschiedenen Ebenen deutlicher herzuheben sind. Möllering unterscheidet explorative, deskriptive, prädiktive und normative Untersuchungsziele, hätte aber auch methodologische (i.e.S.) und wissenschaftstheoretisch-analytische ebenfalls aufführen können. Wichtig für den methodologischen Perspektivismus ist natürlich die Unterscheidung der Perspektiven aus der Sicht des Vertrauenden und der Vertrauensobjekte (Person oder Organisation usw.) sowie diejenige der komparativen Analyse aus der Beobachtersicht („third party view“).

Leider wurden und werden die oben angedeuteten kategorialen Unterscheidungen nach den typologischen Differenzierungen der Beziehungsglieder in den Vertrauensbegriffen, z.B. nach Personen und Organisationen bzw. Systemen, bislang nicht säuberlich ausgeführt. So wurden die Begriffe „Vertrauen“, „Zutrauen“ usw. (allzu) pauschal auf alle diese Relata angewendet.

Besonders wichtig aber erscheint auch die Untersuchung von Vertrauensprojektionen als normative Interpretationskonstrukte (Lenk/Maring 1998) sowie der besonderen Berücksichtigung des Rechts (national wie international, z.B. Wirtschaftsrecht, internationale Rechtsvereinbarungen sowie Bürgerrecht) für die Stützung großflächiger ins Makrosoziale übertragener „Vertrauensbildungsprozesse“.

Die Wichtigkeit der Vertrauensbildung und -aktivierung sowie Generalisierung auf allen Ebenen steht also außer Frage: Die Mikroebene muss natürlich auch in der Pädagogik und in allen Ausbildungsprozessen gepflegt werden: „Those who trust us educate us“ (Eliot). In sozialpolitisch neo-„korrekter“ Abwandlung ist auch J.G. Hollands decouvrierende Einsicht hervorzuheben: „A human who is pure in trust is the poorest of all [...] creatures“. Und, um Schopenhauers Wort über die „Gesundheit“ abzuwandeln, gilt auch: „Vertrauen ist nicht alles, aber ohne Vertrauen ist alles (Soziale) nichts“.

## Literatur

- Albach, H. (1980): Vertrauen in der ökonomischen Theorie. S. 2–11 in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 136 (1980).
- Apelt, M. (1999): Vertrauen in der zwischenbetrieblichen Kooperation. Wiesbaden 1999.
- Arrow, K.J. (1972): Gifts and Exchanges. S. 343–362 in Philosophy and Public Affairs 1 (1972).
- Axelrod, R. (1991): Die Evolution der Kooperation. 2. Aufl., München 1991.

- Baier, A. (2001): Vertrauen und seine Grenzen. S. 37–84 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a.M. 2001.
- Child, J. – Möllering, G. (2003): Contextual confidence and active trust development in the Chinese business environment. S. 69–80 in *Organization Science* 14 (2003).
- Clases, C. – Bachmann, R. – Wehner, T. (2004): Studying Trust in Virtual Organizations. S. 7–27 in *International Studies of Management & Organization* 33 (2004).
- Coleman, J.S. (1991): Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1: Handlungen und Handlungssysteme. München 1991.
- Eberl, B. (2004): Vertrauen. Sp. 1596–1603 in Schreyögg, G. – Werder, A. von (Hrsg.) (2004): Handwörterbuch Unternehmensführung Organisation. 4. Aufl., Stuttgart 2004.
- Eichhorn, W. – Sollte, D. (2009): Das Kartenhaus Weltfinanzsystem. Rückblick – Analyse – Ausblick. Frankfurt a.M. 2009.
- Engler, E. (2009): Lüge als Prinzip. Aufrichtigkeit im Kapitalismus. Berlin 2009.
- Etges, M.S. – Goldschmidt, N. (2009): Vertrauen in Zeiten der Krise. S. 213–227 in *Wirtschaftspolitische Blätter* 56 (2009).
- Fehr, E. – Fischbacher, U. – Kosfeld, M. (2005): Neuro-economic Foundations of Trust and Social Preferences: Initial Evidence. S. 346–351 in *American Economic Review* 95 (2005).
- Fichman, M. – Levinthal, D.A. (1991): Honeymoons and the Liability of Adolescence: A New Perspective on Duration Dependence in Social and Organizational Relationships. S. 442–468 in *Academy of Management Review* 16 (1991).
- Giddens, A. (1990): *Consequences of Modernity*. Oxford 1990.
- Giddens, A. (1994): Risk, trust, reflexivity. S. 184–197 in Beck, U. – Giddens, A. – Lash, S. (Hrsg.): *Reflexive Modernization*. Cambridge 1994.
- Giddens, A. (1997): *Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*. 3. Aufl., Frankfurt a.M. – New York 1997.
- Giddens, A. (1999): *Konsequenzen der Moderne*. 3. Aufl., Frankfurt a.M. 1999.
- Gilbert, D.U. (2003): Vertrauen in strategischen Unternehmensnetzwerken. Ein strukturationstheoretischer Ansatz. Wiesbaden 2003.
- Gilbert, D.U. (2005): Kontextsteuerung und Systemvertrauen in strategischen Unternehmensnetzwerken. S. 407–422 in *Die Unternehmung* 59 (2005).
- Gilbert, D.U. (2006): Systemvertrauen in Unternehmensnetzwerken: Eine Positionsbestimmung aus strukturationstheoretischer Perspektive. S. 113–134 in Götz, K. (Hrsg.): *Vertrauen in Organisationen*. München – Mering 2007.
- Gilbert, D.U. (2007): Vertrauen als Gegenstand der ökonomischen Theorie: Ausgewählte theoretische Perspektiven, empirische Einsichten und neue Erkenntnisse. S. 60–107 in *Zeitschrift für Management* 2 (2007).

- Gilbert, D.U. (2010): Entwicklungslinien der ökonomischen Vertrauensforschung. S. 169–198 in (diesem Band) Maring, M. (Hrsg.): Vertrauen. – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Karlsruhe 2010.
- Guttman, D. (2008): Soziale Präferenzen in Trust-Games. Diplomarbeit Universität Wien. Wien 2008.
- Hardin, G. (2001): Die Alltagsepistemologie von Vertrauen. S. 295–332 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a. M. 2001.
- Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.) (2001): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a. M. 2001.
- Hartmann, M. (2003): Akzeptierte Verletzbarkeit. Grundzüge einer normativen Theorie des Vertrauens. S. 395–412 in Deutsche Zeitschrift für Philosophie 51 (2003).
- Hartmann, M. (2008): Vertrauen. S. 1436–1441 in Gosepath, S. – Hinsch, W. – Rössler, B. (Hrsg.): Handbuch der politischen Philosophie und Sozialphilosophie. Bd. 2. Berlin 2008.
- Herzog, J. (2006): Das Verhältnis von Vertrauen und Macht in strategischen Unternehmensnetzwerken. Sternenfels 2006.
- Holton, R. (1994): Deciding to Trust, Coming to Believe. S. 63–76 in Australasian Journal of Philosophy 72 (1994).
- Hosmer, LT. (1995): Trust: The Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics. S. 379–403 in Academy of Management Review 20 (1995).
- Köszeji, S. (2001): Vertrauen in virtuellen Unternehmen. Wiesbaden 2001.
- Lane, C. - Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and between Organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications. New York 1998.
- Latour, B. (1988): *The Prince* for Machines as well as for Machinations. S. 20–43 in Elliot, B. (Hrsg.): Technology and Social Process. Edinburgh 1988.
- Lenk, H. (1974): Hat Leistung noch Zukunft? Landessportverband Schleswig-Holstein e.V. Kiel 1974.
- Lenk, H. (1976): Sozialphilosophie des Leistungshandelns. Das humanisierte Leistungsprinzip in Produktion und Sport. Stuttgart – Berlin – Köln – Mainz 1976.
- Lenk, H. (1992): Zwischen Wissenschaft und Ethik. Frankfurt a.M. 1992.
- Lenk, H. (1993): Interpretationskonstrukte: Zur Kritik der interpretatorischen Vernunft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1993.
- Lenk, H. (1995): Schemaspiele. Über Schemainterpretationen und Interpretationskonstrukte. Frankfurt a. M. 1995.
- Lenk, H. (1997): Einführung in die angewandte Ethik: Verantwortlichkeit und Gewissen. Stuttgart 1997.
- Lenk, H. (1998): Konkrete Humanität. Vorlesungen über Verantwortung und Menschlichkeit. Frankfurt a. M. 1998.
- Lenk, H. (2002): Erfolg oder Fairness? Leistungssport zwischen Ethik und Technik. Münster 2002.

- Lenk, H. (2006): Verantwortung und Gewissen des Forschers. Innsbruck 2006.
- Lenk, H. (2007): Global TechnoScience and Responsibility: Schemes Applied to Human Values, Technology, Creativity, and Globalisation. Berlin 2007.
- Lenk, H. (2007a): Dopium fürs Volk? Werte des Sports in Gefahr. Hamburg 2007.
- Lenk, H. – Maring, M. (1998): Normative Interpretationskonstrukte. S. 355–371 in Ruch, A. u. a. (Hrsg.): Das Recht in Raum und Zeit. Festschrift Lendi. Zürich 1998.
- Luhmann, N. (1989): Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität. 3. Aufl., Stuttgart 1989.
- Luhmann, N. (2001): Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen. Probleme und Alternativen. S. 143–160 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a. M. 2001.
- Möllering, G. (2001): The nature of trust. S. 403–420 in *Sociology* 35 (2001).
- Möllering, G. (2002): Hinein ins Vertrauen? Eine konstruktive Kritik zum betriebswirtschaftlichen Vertrauensverständnis. S. 81–88 in *Zeitschrift Führung + Organisation* 71 (2002).
- Möllering, G. (2006): Trust: Reason, Routine, Reflexivity. Amsterdam u. a. 2006.
- Ripperger, T. (1998): Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips. Tübingen 1998.
- Sztompka, P. (1999): Trust. Cambridge 1999.
- Wagner, G. (1994): Vertrauen in Technik. S. 145–157 in *Zeitschrift für Soziologie* 23 (1994).
- Weizenbaum, J. (1979): Die Macht der Computer und die Ohnmacht der Vernunft. Frankfurt a. M. 1979.
- Williams, B. (1996): The Politics of Trust. S. 368–381 in Yaeger, P. (Hrsg.): *The Geography of Identity*. Ann Arbor 1996.
- Williams, B. (2003): Wahrheit und Wahrhaftigkeit. Frankfurt a. M. 2003.
- Williamson, O.E. (1993): Calculativeness, Trust, and Economic Organization. S. 453–486 in *Journal of Law and Economics* 36 (1993).
- Williamson, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance*. Oxford u. a. 1996.

# Warum vertrauen wir auf Wissenschaften? Überlegungen zu Kriterien erzwungener Verlässlichkeit

Mathias Gutmann – Benjamin Rathgeber – Tareq Syed

## 1. Einleitung

Die moderne Wissenschaft gilt als derjenige Bereich, welcher die verlässlichste Form des Wissens bereitstellt: Egal ob in naturwissenschaftlichen und geisteswissenschaftlichen Disziplinen, ob in ökonomischen und ökologischen Diskursen oder in sozialen und pädagogischen Zusammenhängen, überall steht das Prädikat der *Wissenschaftlichkeit* im Zentrum eines verlässlichen und begründeten Wissens. Was aber ist wissenschaftliche Verlässlichkeit?

Um eine Antwort auf diese Frage zu gewinnen, bewegt man sich weniger auf einem wissenschaftsinternen als vielmehr auf einem wissenschaftsreflexiven Gebiet: Das Prädikat *wissenschaftlich* tritt nämlich nicht dezidiert als objektsprachlicher Terminus auf (wie z.B. der physikalische Kraft- und Massenbegriff), sondern reflektiert die Bedingungen und Möglichkeiten gelingender wissenschaftlicher Praxen *selber*. Hier vollzieht sich also ein Sprachebenenwechsel von objektsprachlichen zu nur metasprachlich fassbaren Begriffen. Daraus resultiert vornehmlich der Gegenstands- und Aufgabenbereich rein wissenschaftstheoretischer Reflexion.

Wenn nun metasprachlich über die Verlässlichkeit wissenschaftlichen Wissens gesprochen werden soll, könnte es nahe liegen, dass es sich hier nicht ausschließlich um wissenschaftstheoretische, sondern auch um ethische Fragestellungen handelt. Müsste dementsprechend erst eine ethisch-moralische Debatte darüber geführt werden, was als verlässlich gelten soll, um hieraus dann wissenschaftstheoretische Standards ableiten zu können? Unter methodischem Gesichtspunkt ist diese Frage zu verneinen. Erst nämlich, wenn geklärt ist, unter welchen Rationalitätskriterien wissenschaftliche Praxen als *wissenschaftlich* ausgezeichnet werden können, lassen sich ethische Implikationen ableiten. Diese Rationalitätskriterien müssen dabei zunächst nicht moralisch-ethisch gerechtfertigt sein, können aber (in Ausnahmefällen) für bestimmte rationale Begründungen herangezogen werden – z.B. im Rahmen von Technikfolgenabschätzungen. Erst wenn wissenschaftliche Standards wissenschaftstheoretisch artikuliert worden sind, können so dann im methodisch zweiten Schritt die ethisch-moralischen Dimensionen wissenschaftlicher Verfahren sinnvoll reflektiert werden. Diese dienen dann

zur Rechtfertigung (im Unterschied zur Begründung) wissenschaftlicher Praxen.

Den hier vorangestellten methodischen Überlegungen folgend, sollen im Weiteren die Standards und Kriterien wissenschaftlicher Verlässlichkeit diskutiert werden. Ausgangspunkt für die Überlegungen nehmen hierzu lebensweltliche Praxen, aus denen die jeweiligen wissenschaftlichen Verfahren hochstilisiert worden sind (vgl. Lorenzen 1988, 26). Dadurch ist sowohl eine methodische als auch historische Legitimation geliefert.

Um besagte Standards bereit- und sicherzustellen, muss zunächst das wohl wirkmächtigste Instrument der Wissenschaften erörtert werden: das Experiment. Dieses gilt seit dem Aufkommen der neuzeitlichen Wissenschaften ab dem 17. Jahrhundert als eine entscheidende Instanz, an welcher sich die Verlässlichkeit wissenschaftlicher Resultate bemisst (vgl. Hacking 1983).

In einem weiteren Schritt werden dann exemplarisch Rationalitätsstandards verschiedener Disziplinen vorgestellt: Ausgehend von der Bestimmung des Zahlbegriffs<sup>1</sup> als Grundlage einer ersten methodischen Rekonstruktion der Arithmetik lassen sich anschließend zwei zentrale physikalische Begriffe – nämlich Zeit und Raum – als Prototypen für die in der Physik leitenden Konstruktionen anschließen. Daran knüpft sich die Einführung des Stoffbegriffs, um die Validität und Reliabilität des Wissens in der Chemie zu untersuchen. Abschließend werden die Ergebnisse auf einen relevanten Bereich der Biologie ausgedehnt, und zwar jenen der Phylogenetik – hiermit wird die Verlässlichkeit aktueller Aussagen zum Verlauf der organismischen Evolution beleuchtet. Insgesamt soll gewährleistet werden, dass – zumindest in exemplarischer Bestimmung – die Rationalitätsstandards und Validitätskriterien sowohl von Arithmetik und Physik bis hin zur Chemie und (Evolutions-)Biologie abgedeckt werden können.

Leitend für alle exemplarischen Rekonstruktionen ist hierbei immer die These, dass das Vertrauen in die Verfasstheit der jeweiligen Wissenschaften keine Eigenschaft der „von Natur aus“ vorfindlichen Gegenstände (bzw. deren Abbildung) ist, sondern dass wissenschaftliche Standards aus menschlichen Praxisformen und deren expliziten Operationalisierungen hervorgehen. Was dies für die jeweiligen Wissenschaften bedeutet und wie dies eingelöst werden kann, soll nun im Folgenden gezeigt werden.

## **2. Lebensweltliche Anfänge**

Ausgangspunkt für die weitere Rekonstruktion ist die These, dass Wissenschaften spezifische Praxisformen sind, deren Besonderheiten u.a. in der

---

<sup>1</sup> Der Zahlbegriff ist dabei deshalb vorausgehend, weil wissenschaftliche Disziplinen ohne quantitative Bestimmungen unmöglich wären.

Ausbildung von Theorien bestehen. Daran knüpft sich unmittelbar die folgende Frage an (deren Beantwortung bei Zurückweisung naturalistischer Ansätze notwendig auftaucht): Woher kommt das menschliche Wissen über die Regelmäßigkeit „der“ Natur? Schon diese Rede scheint – zumindest wenn an einem säkularen Äquivalent sakraler Konzepte von Naturgesetzlichkeit festgehalten wird – einen Anthropomorphismus nahezulegen, der allerdings dem modernen Ohr nicht sonderlich fremd klingt: Immerhin ist „Regelfolgen“ zunächst etwas am menschlichen Handeln Auszumachendes.<sup>2</sup> Es kann dazu aufgefordert werden, Regeln zu befolgen – solche Aufforderungen lassen sich (etwa unter Hinweis auf einschlägige Gründe) zurückweisen, sie lassen sich diskursiv beraten (inklusive der Möglichkeit ihrer Veränderung) und die Folgen dieses Tuns (wie des Unterlassens) wären ihrerseits zu verantworten. Die Regeln also, welchen die Natur Folge leistet, scheinen grundlegend einen ‚anderen Status‘ zu haben, als das, was im Ausdruck „Naturgesetz“ zum Ausdruck kommt. Wie auch immer dieser Status selber bestimmt wird,<sup>3</sup> sollen lediglich jene Bestimmungen in den Blick genommen werden, welche uns das Wissen um die inkriminierte Regelmäßigkeit überhaupt erst ermöglichen. Hierbei scheint zunächst das Experiment als eine – wenn nicht *die* – zentrale Erfindung neuzeitlicher Wissenschaft von Relevanz zu sein, eine Form des Handelns, deren künstlicher Charakter selbst von eifrigsten Verfechtern des Naturalismus nicht bestritten wird.

## 2.1 Welterzeugung durch Experimente

Schon in der als Wissenschaftstheorie zu lesenden Arbeit über Substanz- und Funktionsbegriff weist Cassirer (1980) auf die Bedeutung experimentellen Handelns für die Entstehung und Entwicklung der modernen Wissenschaften – hier allerdings wesentlich Naturwissenschaften – hin, ein Hinweis, der seine besondere Relevanz weniger durch gründliche (etwa handlungstheoretische) Fundierung erhält (dazu unten, sowie aus jeweils differentem Blickwinkel Dingler 1928, Janich 1997b, Rheinberger 2001, Hacking 1983). Es ist vielmehr die auf die Frage der Gegenstandskonstitution und ihre Bedingungen abzielende Untersuchung, deren Beantwortung den methodischen Rahmen experimentellen Handelns überhaupt abgibt. Cassirer weist darauf hin, dass trotz aller Versuche, Experimente in der Metapher von „Fragen an die Natur“ zu verstehen, von einem unmittelbaren oder unvermittelten Weltzugang gerade *nicht* die Rede sein kann. Experimente beziehen sich danach nicht auf unmittelbare Erfahrungen, sondern auf in und durch

---

2 Unabhängig von der genaueren Bestimmung der Tätigkeit des „Regelbefolgens“; dazu etwa Janich 2001, McDowell 1998, Wittgenstein 1977, Cavell 2001.

3 Auch hier lässt sich selbstverständlich naturalistisch argumentieren s. etwa Armstrong 1980, Lewis 2001.

Messreihen präsentierte Zustände von Gegenständen. Die Messreihen werden ihrerseits mathematisch geordnet, eine Ordnung, die sie erst als Repräsentanten eines wissenschaftlich zugänglich gemachten Gegenstandes (welcher „unter Gesetzen“ steht) begreifbar werden lässt:

„Haben wir etwa die Folge der vierten Potenzen 1, 16, 81, 256, 625 ... vor uns, so läßt sich die Beziehung, durch die hier die einzelnen Reihenglieder verknüpft sind, dadurch feststellen, daß wir zunächst die Differenzen zwischen ihnen und weiterhin die Differenzen dieser Differenzen usf. bilden, bis wir schließlich bei einer einfachen arithmetischen Reihe, mit einem konstanten Unterschied zwischen den Einzelgliedern stehen bleiben. Damit sind wir zu einem völlig bekannten und völlig beherrschbaren Reihentypus zurückgekehrt und haben zugleich den Weg bezeichnet, auf welchem wir, von dieser Grundform aus durch immer kompliziertere Mittelstufen hindurch, die gegebene Reihe wiederum erreichen können“ (Cassirer 1980, 335).

Die Mathematisierung von Erfahrungen ist zumindest eine Grundtendenz, welche als Ziel experimentellen Handelns herauszustellen ist. Dabei hat der Experimentator nicht etwa die Gewissheit, dass die Natur eben in Zahlen geordnet sei, und daher seine Aufgabe nur in der Auffindung der „richtigen“ mathematischen Strukturen (hier eine einfache Potenzreihe) besteht. Weder ist die Situation, in welcher experimentiert wird, bereits gegeben, noch ist der Vorgang, der dabei handelnd herbeigeführt werden soll, schon einfach da. Vielmehr wird die spezifische Situation und der jeweilige Vorgang erst überhaupt durch den Experimentator hergestellt, herbeigeführt oder ausgelöst. Erst indem der Experimentator die Mathematisierung in konkreter Gestalt dem Experiment und den relevanten Vorgängen unterlegt, gelingt ihm die allerdings hier noch wesentlich gedankliche Strukturierung. Aus Messtokens alleine – so Cassirers Kritik am Induktivismus – lässt sich kein Gesetz generieren:

„Das Gesetz des Falles der Körper wird von Galilei nicht ermittelt, indem er beliebige Beobachtungen an sinnlich-wirklichen Körpern zusammenstellt, sondern indem er den Begriff der gleichförmigen Beschleunigung hypothetisch fixiert und als gedankliches Grundmaß den Tatsachen entgegenhält [...]. Dieser Begriff liefert ihm für gegebene Zeitwerte eine Folge von Raumwerten, die nach einer festen, ein für allemal übersehbaren Regel fortschreiten“ (Cassirer 1980, 336).

Die Realisierung dessen, was ideal schon vorausgesetzt wurde, erlaubt es, in immer stärkerem Maße weitere Bedingungen zu identifizieren und als wirksame (kausale) Faktoren zu verstehen, die auf den in Rede stehenden Vorgang einwirken. Während aber die rein mathematische Seite der Repräsentation insofern irrelevant ist, als sie eben durch die Sicherstellung der Konsistenz schon als „existent“ ausgewiesen werden kann, besteht das em-

pirische (hier: physikalische) Interesse in dem Umgang mit wirklichen Körpern in ihrer besonderen „Unausschöpfbarkeit“:

„Der sinnliche Schein der Einfachheit des Phänomens weicht einem streng begrifflichen System der Über- und Unterordnung von Beziehungen. Gegenüber dem mathematischen Begriff aber zeigt sich jetzt der charakteristische Unterschied, daß der Aufbau, der innerhalb der Mathematik zu einem festen Ende gelangt, innerhalb der Erfahrung prinzipiell unabschließbar bleibt. So viele ‚Schichten‘ der Beziehung wir auch übereinander sich erheben lassen mögen und je näher wir damit auch allen Einzelumständen des wirklichen Vorganges kommen mögen, so bleibt doch stets die Möglichkeit offen, daß irgendein mitbestimmender Faktor des Gesamtergebnisses außer Rechnung blieb und erst durch den weiteren Fortschritt der experimentellen Analyse zur Entdeckung gelangen wird“ (Cassirer 1980, 337).

Der Fortschritt bezeichnet dabei nicht eine ominöse Wertung dessen, was durch Wissenschaft hervorgebracht wird; Cassirer nimmt hier vielmehr die Einsicht auf, dass experimentelles Handeln wesentlich iterativ verfasst ist. Aus jedem experimentell bestimmten Zusammenhang lassen sich weitere gewinnen, sodass man mit Goethe (1988, 63) sagen könnte:

„Zwar ist's mit der Gedankenfabrik  
Wie mit einem Weber-Meisterstück,  
Wo ein Tritt tausend Fäden regt,  
Die Schifflein herüber hinüber schießen,  
Die Fäden ungesehen fließen,  
Ein Schlag tausend Verbindungen schlägt.“

Allerdings ist mit Iteration nicht nur die einfache Fortsetzung angesprochen, sondern auch die Möglichkeit der Umordnung und Umstrukturierung der ursprünglichen Fragerichtung. Da Experimente also letztlich nur in einem theoretischen Fragehorizont sinnvoll beschreibbar sind, und ihre Interpretation nur auf dem investierten Theoriezusammenhang vornehmbar ist, steht selbst bei einem einzigen betrachteten Experiment immer sehr viel mehr im Blick:

„Kein einzelnes astronomisches System, das Kopernikanische so wenig wie das Ptolemäische, sondern erst das Ganze dieser Systeme, wie sie sich gemäß einem bestimmten Zusammenhang stetig entfalten, darf uns demnach als Ausdruck der ‚wahren‘ kosmische Ordnung gelten“ (Cassirer 1980, 427).

Sosehr damit ein holistisches Element des experimentellen Handelns getroffen ist, sowenig kann andererseits übersehen werden, dass die Veranstaltung des Experimentes selber, die Sicherstellung und Erzwingung jener Be-

dingungen, unter welchen „Beobachtungen“ und „Schlüsse“ als solche *ceteris paribus* in Geltung gesetzt werden, außer Betracht bleiben.<sup>4</sup>

Immerhin aber hat die kurze Darstellung von Cassirers Analogie zwischen der mathematischen Reihenformbildung einerseits und dem experimentellen Handeln andererseits die Einsicht erbracht, dass vor jeder Befragung der Natur einiges an herstellendem Aufwand betrieben werden muss. Dies beginnt schon bei der Beschreibung des durch das Experiment zu bearbeitenden Vorganges selber: Es besteht nämlich ein erheblicher Unterschied darin, den Fall eines Apfels als Bewegung eines Körpers „nach unten“ zu beschreiben oder als Bewegung eines Massenpunktes im Schwerfeld eines anderen Körpers. Man erkennt an dieser Alternative sehr leicht, worin der Zweck jeglichen experimentellen Handelns besteht: Es ist darunter ein solches Handeln zu verstehen, mit dessen Hilfe es möglich wird, Geltungsansprüche von Aussagen zu begründen und gegen Einsprüche zu verteidigen. Da es sich in der Regel um wissenschaftliche Aussagen handelt, besteht die Aufgabe also darin, die transsubjektive Geltung derselben sicherzustellen. Dies gelingt dadurch, dass mittels Experimenten reproduzierbar (also unabhängig von Personen und Gegebenheiten) Situationen eines bestimmten Typs produziert werden, deren Beschreibung – formal gesprochen – das Antezedens einer Subjunktion darstellen. Eine solche Subjunktion findet sich schon lebensweltlich in typischen „was passiert wenn a“ oder „wenn a, dann b“ – Formulierungen. Diese verweisen auf ein Bewirkungswissen, das seinerseits die (lebensweltliche) Form von Rezepten, d.h. Sequenzen von (nicht finalen) Handlungsaufforderungen, widerspiegeln, welche die zu verwendenden Mittel explizit aufzählen. Die Verallgemeinerung solchen Wissens bildet damit die Grundform wissenschaftlichen Wissens, für welches die formale Darstellung als allquantifizierte Subjunktion (über Situationstypen) die Form von Naturgesetzen abgibt (dazu im Detail Tetens 1987, Hartmann 1993, sowie Lange 1999).

Methodologisch von Bedeutung ist nun aber, dass Transsubjektivität nicht als deskriptiver, sondern als präskriptiver Sachverhalt aufzufassen ist, so dass experimentelles Handeln wesentlich als Resultat von Forderungen an die entsprechende Praxis verstanden werden muss. Dies drückt sich in den Anforderungen an die (wissenschaftlich zu verschärfenden) Rezepte aus. Mindestens folgende Anforderungen müssen dabei erfüllt sein: personen- und gegebenheitsinvariante Aktualisierungsmöglichkeit, Nominatoren- oder Kennzeichnungsfreiheit, iterative Nutzung der Subjunktion außerhalb des ursprünglichen Einführungszusammenhanges, nicht-redundante sowie wirksa-

---

<sup>4</sup> Dies betrifft insbesondere das Problem der Sicherstellung der Identität von Situationstypen, die für die Zuordnung der jeweiligen *token* der Abläufe vorausgesetzt werden müssen; s. Hartmann 1993.

me Bestimmung der einzelnen Handlungsschritte (s. Lange 1999, 103ff.). Bei gelingender Verteidigung dieser Forderungen im Einzelfall gilt demzufolge für die entsprechenden generellen Subjunktionen:

„Eine Subjunktion  $S_1 \rightarrow S_2$ , die alle oben aufgeführten Forderungen erfüllt, heiße ein Experimentalgesetz. Jedes Experimentalgesetz ist ein Naturgesetz, aber nicht jedes Naturgesetz ist [...] ein Experimentalgesetz. Ein Experimentalgesetz, das aus den im vorletzten Absatz genannten Gründen nicht generell ist, soll genauer als indiziertes Experimentalgesetz bezeichnet und so von den echten Experimentalgesetzen unterschieden werden. Der Index verweist dabei auf die historisch konkrete Praxis, in der der betreffende Gegenstand zur Verfügung steht. Auch physikalische Gesetze, in denen metrische Gren absolut – d.h. nicht nur in Verhältnissen – auftreten, sind in diesem Sinne indiziert, weil sie ohne Verweis auf den zur Einheitenbestimmung benötigten Standard weder begründet noch angewendet werden können“ (Lange 1999, 105f.).

Ein Experiment – so könnte man diesen Gedanken fortführen – ist also wesentlich ein Handlungswissen, das zur Erarbeitung anderen (z.B. Gesetzes-) Wissens eingesetzt wird. Um nun ein Experiment tatsächlich durchführen zu können, sind zahlreiche Verrichtungen vonnöten, deren Komplexität mit den jeweiligen Fragestellungen und den Vorannahmen erheblich variieren. Als grundlegende Elemente sind aber in jedem Fall die Sicherstellung der relevanten Standardbedingungen, die Präparation und Vorbereitung der jeweiligen Untersuchungsgegenstände zu nennen. Die Untersuchung der entsprechenden Gegenstände – man denke hier exemplarisch an anatomische oder morphologische Strukturen, aber auch an taxonomische Typenexemplare – erfolgt dabei notwendigerweise nicht an „natürlichen“ sondern an *zugerichteten* Objekten, die sich mit Fug und Recht als Artefakte ansprechen lassen.<sup>5</sup>

Von besonderem Interesse für die Handlungsform des Experimentes sind Verläufe – stellen diese doch die größten Ansprüche an die Reproduzierbarkeit. Hier sind nämlich die „Gegenstände“ selber das durch den Übergang von der Anfangs- in die Endsituation jeweils Bereitstellende.

---

<sup>5</sup> Dieser Ausdruck ist allerdings doppeldeutig, denn er bezeichnet in wissenschaftlicher Laborpraxis eine durch die Präparation hervorgerufene „Verfälschung“ – in unserem Beispiel etwa einen Farbflecken, der nicht eine Struktur bestimmt, sondern durch Anlagerung von Farbstoffen zustande kam. Die Unterscheidung von Artefakt und „eigentlicher“ Struktur ist selber Gegenstand der Untersuchung – dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass es sich – handlungstheoretisch betrachtet – in beiden Fällen um Artefakte handelt, aus welchen übrigens in beiden Fällen etwas gelernt werden kann. Die Bezeichnung eines Artefaktes – im laborwissenschaftlichen Sinne – als unerwünscht, ist eine Wertung, die ihrerseits nur aufgrund weiteren, funktionalen und strukturellen Wissens getroffen werden kann.

Erst auf der Grundlage all dieser handelnd erzeugten, bereit- und sichergestellten Vorrichtungen ist die Reproduzierbarkeit und die Nachprüfbarkeit der experimentell erzeugten Ergebnisse möglich: jene Eigenschaften wissenschaftlichen Wissens, die seine Verlässlichkeit sicherstellen.

## **2.2 Bedingungen verlässlichen Experimentierens**

Unsere bisherigen Überlegungen haben verdeutlicht, dass die Verlässlichkeit wissenschaftlicher Aussagen über die Natur nicht zunächst von deren Verfasstheit als vielmehr von unserer Fähigkeit abhängen, die Geltungsbedingungen experimentellen Handelns zu reproduzieren. Auf diesem Wege wird ein Wissen zur Verfügung gestellt, welches den Anspruch auf Transsubjektivität erheben kann. In einem weiteren Schritt wollen wir das oben grundsätzlich Entwickelte nun konkretisieren, indem – einem Hinweis Cassirers auf die Grundform (natur-)wissenschaftlichen Wissens folgend – drei Wissensbestände hinsichtlich ihres methodologischen Anfangsstatus dargestellt werden, welche für experimentelles Handeln selber notwendige Bedingung sind: nämlich Zahl, Zeit und Raum. Dass das Buch der Natur in Zahlen geschrieben sei, ist eine – keinesfalls erst seit Galilei – kaum noch bestrittene Tatsache. Es stellt sich nun aber wiederum die Frage, ob Zahlen selber „von Natur aus“ bestehen oder nur in einer bestimmten und d.h. von uns bestimmbaren Hinsicht gelten.

## **2.3 Zahl**

Was sind Zahlen? Üblicherweise werden Zahlen über das Zählen bestimmter Gegenstände festgestellt. Für die Einführung von Zahlen über die Fähigkeit des Zählens ergibt sich aber die Schwierigkeit, wie man sicherstellen kann, dass immer die richtige Reihenfolge eingehalten wird. Wird beispielsweise eine neue Fremdsprache gelernt, muss nicht das Zählen neu gelernt werden, sondern nur die einzelnen Zahlwörter. Das Prinzip soll und muss erhalten bleiben: Zählen ist dementsprechend mehr als die richtige Aneinanderreihung von Zahlwörtern. So kann man beispielsweise bei kleinen Kindern beobachten, dass sie schon die Zahlen bis „zehn“ aufsagen können, ohne dies auf andere Bereiche übertragen zu können. Genau diese Übertragung auf andere Bereiche, nämlich die Zählbarkeit beliebiger Gegenstände, zeigt aber an, dass das Prinzip des Zählens verstanden worden ist. Egal also, ob Blumen oder Vögel, Mengen oder Träume gezählt werden, das Verfahren muss immer dasselbe bleiben.

Die Übertragbarkeit auf andere Bereiche zeigt demnach verlässlich an, dass das Prinzip verstanden wurde. Was ist aber das Prinzip bzw. das Verfahren selber? Um dies festzustellen, bedarf es zunächst bestimmter Zähl-

zeichen. Aufgrund der Einfachheit und ersten Übersichtlichkeit bieten sich hierfür Striche an: „Wo eine solche Strichnotation vereinbart ist – man denke an die Notation konsumierter Getränke auf einem Bierdeckel –, brauchen Zahlwörter nicht verwendet werden“ (Janich 2001, 130). Grundsätzlich lassen sich hier aber beliebige Zeichen festsetzen. Die jeweilig vereinbarten und dadurch normierten Notationen zum Zählen sollen Ziffern heißen: So lassen sich arabische, römische, binäre und hexadezimale Ziffern auszeichnen. Der zweite und entscheidende Schritt besteht jetzt darin, dass die jeweiligen Ziffern nicht mehr willkürlich normiert, sondern aufeinander übertragen werden können. Dies erfolgt über ein spezifisches Verfahren konstruktiver Vorschriften. Lorenzen führt dies mit Hilfe des sog. Strichkalküls vor (Lorenzen 1987, 150):

- |           |     |                            |       |
|-----------|-----|----------------------------|-------|
|           | (1) | $\rightarrow$              |       |
|           | (2) | $n \rightarrow$            | $n  $ |
| in Worten | (1) | beginne mit                |       |
|           | (2) | gehe von $n$ zu $n  $ über |       |

Indem diese konstruktive Vorschrift für die einzelnen Notationen jeweils zugrunde gelegt wird, ist sichergestellt, dass dieselben Zählresultate gewonnen werden. Statt von bloßen Ziffern jeweiliger Notationen kann jetzt von Zahlen geredet werden. Begrifflich fasst man das dadurch, dass unterschiedliche Ziffern dieselben Zahlen darstellen. So stellen beispielsweise römische und arabische Ziffern jeweils *Zahlensysteme* dar, da ihre unterschiedlichen Ziffern für dieselben Zahlen stehen. Die Ziffern sind dabei dieselben Zahlen, weil für beide das gleiche Verfahren des oben genannten Strichkalküls gültig ist. Damit ist das Verfahren die Invariante zwischen den verschiedenen Ziffersystemen.

Greift man jetzt die oben gestellte Frage auf, was Zahlen sind, kann also zusammenfassend gesagt werden, dass Zahlen weder durch bloßes Abzählen von in der Natur vorfindlichen Gegenständen gewonnen werden können (d.h. nicht rein deskriptiv vorliegen), noch durch eine bloße Beschreibung bestimmter Gebräuche von Ziffersystemen vorhanden sind: Vielmehr bedarf es einer konstruktiven Vorschrift für die Bestimmung, Gewinnung und Sicherstellung gleicher Zählresultate. Diese lassen sich aus spezifisch konstruktiven Vorschriften für die invariante Verwendung von Ziffern erzielen. Damit ist aber nicht allein eine Differenz von Ziffern und Zahlen geleistet, sondern auch der Anfang für weitere Schritte im methodischen Aufbau arithmetischer Systeme gelegt. So können nämlich jetzt – wie Lorenzen zeigt – Regeln für die Verwendung arithmetischer Operatoren angeschlossen werden, die einen systematischen Ausbau der konstruktiven Mathematik leisten (vgl. dazu Lorenzen 1955, 1987). Leitend sind hierfür nicht bestimmte Invarianten in der Natur vorfindlicher Gegenstände, sondern nur präskriptive For-

derungen für die Verwendung und Übertragbarkeit abgestimmter Operatoren innerhalb kohärenter und konsistenter Systeme.

## 2.4 Zeit

Während der nicht-empirische Status von Zahlen vermutlich kaum mehr strittig ist und mit den Überlegungen von Frege, Wittgenstein und Lorenzen seine u.E. überzeugendsten Bestätigungen gefunden hat, ist dies bei den beiden „Formen der Anschauung“ auf den ersten Blick nicht vergleichbar deutlich. Zunächst spricht eine gewisse lebensweltliche Intuition dafür, Zeit für einen – wiewohl zugegebenermaßen eigenartigen – Gegenstand zu halten. Diese Intuition – so wohl gegründet sie sich auch geben mag – scheitert allerdings schon an der ersten hier zu nehmenden Hürde: Es ist kaum möglich, Zeit exemplarisch einzuführen. Mehr noch, selbst der Verweis auf Uhren hilft insofern nicht weiter, als gelten mag, dass zwar „Zeit“ dasjenige ist, was Uhren messen – doch dass diese erste Antwort eher eine Problemverschiebung bedeutet, wird durch die anzuschließende Frage ersichtlich, wer denn die erste Uhr gebaut (und mithin ihren „richtigen“ Gang kontrolliert) habe. Eine weiterführende Antwort erhalten wir auf die Frage nach der Zeit, wenn wir den Bezug auf ein Anderes, die Bewegung nämlich, herstellen:

„Denn eben das ist die Zeit: Die Meßzahl von Bewegungen hinsichtlich des ‚davor‘ und ‚danach‘. Also: Nicht gleich Bewegung ist die Zeit, sondern insoweit die Bewegung Zahl an sich hat (gehört sie zu ihr). Ein Beleg dafür: Das ‚mehr‘ oder ‚weniger‘ entscheiden wir mittels der Zahl, mehr oder weniger Bewegung mittels der Zeit; eine Art Zahl ist also die Zeit“ (Aristoteles Physik IV,11 219b; Zekl 1987).

Aristoteles schlägt also vor, unter Zeit einen Maßbegriff zu verstehen, der wesentlich „etwas an etwas“ kennzeichnet, hier also an Bewegungen. Wir können diese Überlegungen aber für unsere Fragestellung nach der Verlässlichkeit von Zeit nutzen, indem wir sie als Hinweis darauf verstehen, dass der Referent des Ausdruckes „Zeit“ nicht gegenständlich zu verstehen ist. Vollziehen wir den Übergang von Zeit zu „zeitlichen Ausdrücken“, kommt zum einen der attributive Charakter derselben zur Geltung. Zum anderen lassen sich nun schon lebensweltlich eingeübte Redeformen angeben, welche im besten Sinne des Wortes als zeitliche Angaben verstanden werden können, ohne dass wir zur naturwissenschaftlichen Fundierungsvermutung gezwungen wären. Mit Janich (2001) lassen sich nämlich modale, ordinale und durative Aspekte unterscheiden.

Modale Bestimmungen umfassen danach unsere Unterscheidung von Gegenwart, Zukunft und Vergangenheit, die sich jeweils auf menschliches Tun zurückbesinnen lassen. Denn das Verfertigen eines Berichtes kann als das gegenwärtig vollzogene Tun aufgefasst werden, während die darin geschil-

derthen Sachverhalte ein in der Vergangenheit vollzogenes, die daraus möglicherweise folgenden Sachverhalte hingegen zukünftige bezeichnen. Am selben Handeln (also hier dem Verfertigen eines Berichtes) können ferner ordinale Verhältnisse geklärt werden, durch welche wir Reihenfolgen von Handlungen festlegen – entsprechend wären die Berichtssachverhalte als früher bezüglich des Verfassens, dieses später bezüglich Ersterer anzusehen. Präzisiert man hier, so kann die ordinale Unterscheidung in davor, danach und zugleich weiter differenziert werden.

Als dritter Aspekt kann schließlich die „durative“ Verwendung genannt werden, mit welcher der Vergleich von Dauern angesprochen ist. Es kommen dabei Ausdrücke wie „gleichlang“ oder polar-konträre wie „länger-kürzer“ zur Geltung. Als besondere Pointe erweist sich Janichs Rekonstruktion solcher Sprachstücke insofern, als mit der Abfolge von modalen, ordinalen und durativen Aspekten zugleich die Vermutung einer methodischen Reihenfolge verbunden ist, welche es uns gestattet, von der jeweils erstgenannten zur folgenden überzugehen.

Ganz ähnlich dem im Zusammenhang des „Raumes“ anzuwendenden Verfahrens (vgl. unten Kapitel 2.5) können wir schließlich in der konstruktiven Lesart auch hier zu einem Reflexionsterminus übergehen, zu einem Redestück also, das über eine – im Prinzip offene – Liste (hier) zeitlicher Sprachstücke eingeführt wird. Der durch den bestimmten Artikel erweckte Eindruck eines gegenständlichen Referenten entpuppt sich also in der vorgestellten Rekonstruktion als grammatischer Schein. Zeit als Substantivierung zusammenfassender Rede über zeitliche Verhältnisse fungiert vielmehr in den angezeigten und in den daran angeschlossenen Sprachspielen auf höchst unterschiedliche Weise. Dies wird besonders deutlich beim Übergang zur Zeitmessung.

Es stellt sich nämlich schon lebensweltlich die Frage, wie eigentlich Dauern zu vergleichen sein sollen, sodass exakte Aussagen über einzelne Zeitstrecken (diese Rede kann, wie sich gleich zeigen wird, wörtlich verstanden werden) möglich sind. Der Verweis auf Uhren ist zwar sachhaltig und einschlägig, enthebt uns aber keinesfalls einiger typischer, mit Zeitmessung verbundenen definitorischen und technischen Problemen. Es könnte etwa auf periodische Vorgänge verwiesen werden, die sich ihrerseits „in der Natur“ vorfinden – beispielsweise der Tag-Nacht-Rhythmus. Dies ist eine Lösung, die zwar unstrittig erster Intuition entspricht, wir wären aber – hinsichtlich der Bestimmung solcher Bewegungen als gleichmäßige (denn nur das garantierte die Identität der genannten Strecken) mit einem hysteron-proteron konfrontiert (s. Janich 1980).

Ein Vergleich von Dauern gelingt hingegen, dem handlungstheoretischen Argument folgend, durch Auszeichnung oder Herstellung normierter und

standardisierter Bewegungen. Uhren wären danach nicht zunächst Instrumente zur Messung eines ominösen Naturgegenstandes namens Zeit als vielmehr Geräte zur Erzeugung gleichmäßiger Bewegungen. Solche Bewegungen lassen sich auf unterschiedlichem Wege realisieren und sind zudem von der Geometrie der Skalen unabhängig: Also etwa von der Frage, ob Translations- oder Rotationsbewegungen eingesetzt werden. Als Messgrundlage gilt dabei der Vergleich durchmessener Strecken, sodass sich die oben angesprochene methodische Reihenfolge von räumlicher und zeitlicher Rede nun in ihrer praktischen Notwendigkeit zeigt.

Bezogen auf die Normen, welche der Herstellung von Uhren dienen und mittels derer die Funktionsfähigkeit derselben überprüft und sichergestellt werden kann, lassen sich die entscheidenden Eigenschaften von Uhren ableiten. Durch Vergleich von Bewegungen mehrerer Geräte lassen sich Homogenitätskriterien angeben, deren Erfüllung (ideativ) für die Einführung des Ausdruckes „gleichförmig“ genutzt werden kann.

„Entsprechend den methodologischen Erörterungen [...] muß jetzt noch ein Ideationsverfahren angegeben werden. Zu diesem Zweck wird das chronometrische Homogenitätsprinzip aufgestellt:

$$s\varepsilon v \wedge s'\varepsilon v \wedge a(s,v) \rightarrow a(s',v)$$

d.h. zwei Stellungen  $s$  und  $s'$  aus dem Vorgang  $v$  (im Gerät  $G$ ) sind ununterscheidbar, ‚ $a$ ‘ sind dabei Aussagen, in denen keine freien Variablen vorkommen dürfen, wohl aber unter Quantoren gebunden. Durch eine in diesem Sinne zulässige Ersetzung von  $a$  durch eine Aussage, die mithilfe des Vokabulars der uhrenfreien Kinematik möglich ist, entsteht aus dem Homogenitätsprinzip (H) der Homogenitätssatz H. Beschränkt man sich auf diejenigen Aussagen  $A$ , die aus H logisch folgen, spricht man also invariant bezüglich Realisierungsmängeln über gleichmäßige Vorgänge, so soll zur terminologischen Kennzeichnung dieses Übergangs an die Stelle von ‚gleichmäßig‘ der Ideator ‚gleichförmig‘ treten. [...] Ein Gerät, an dem sich ein Punktkörper (Zeiger) gleichförmig bewegt, heiße Uhr“ (Janich 1980, 202).

Danach wäre letztlich jedes Gerät, welches Bewegungen der geforderten Art liefert, definitionsgemäß eine Uhr. Diese Unterscheidung ist allerdings keine deskriptive, sondern eine aus den Normen des Gerätebaues präskriptiv gewonnene. Die Verlässlichkeit von Zeitmessung ist also zum einen weder an den – wie gesehen scheinbaren – Charakter von Zeit als Naturgegenstand gebunden. Noch ist sie wesentlich mit dem Moment der Genauigkeit verknüpft. Unsere Rekonstruktion zeigt vielmehr, dass der entscheidende Schritt im *normativen* Verständnis von Zeit liegt und letztlich an die Erzwinigung von Geräteeigenschaften gebunden ist.

## 2.5 Raum

Der Raum ist auf den ersten Blick ein ganz selbstverständlicher und wohlvertrauter Gegenstand, der zudem innerhalb der wissenschaftlichen Tradition von allerlei Seiten eine so gründliche Behandlung erfahren hat, dass eine weitere Beschäftigung mit ihm kaum zu lohnen scheint. Was allerdings bis heute unklar bleibt, ist die Frage nach dem ontologischen Status, welcher dem Ausdruck des generischen Singulars *Raum* zukommen kann (vgl. z.B. Lyre 2007, 243). Identifizieren lassen sich hierbei mindestens zwei Positionen:

1. eine substantialistische Position: „Both bodies and space are substances in that bodies and space points or regions are elements of the domains of the intended models [of space-time theories] of the physical world“ (Earman 1989, 114).
2. eine relationalistische Position: „Bodies alone exhaust the domains of the intended models [of space-time theories of the physical world]“ (Earman 1989, 114).

Stellt also der Substantialismus den Raum gleichrangig (als Entität *sui generis*) der körperhaften Materie gegenüber, wird im Relationalismus der Raum nur über die Menge aller möglichen Lagebeziehungen von Körpern definiert. Für beide Positionen lassen sich sowohl überzeugende als auch disqualifizierende Argumente finden, die von rein logisch-methodologischen Gründen bis hin zu relativitätstheoretischen Überlegungen reichen (vgl. Bartels 1996, Dicks 2006, Huggett 1999, Maudlin 1990, Mittelstaedt 1963).

Um eine konstruktive Lösung für die Bestimmung und Entscheidbarkeit einer verlässlichen Theorie des Raumes zu finden, soll die Frage an die geometrische Auffassung räumlicher Formen geknüpft werden. Als Kandidat qualifiziert sich hier die euklidische Geometrie des Raumes. Lässt sich eine konstruktivistische Bestimmung der Euklidizität leisten und beispielsweise von einer Nicht-euklidischen Geometrie abgrenzen (wie sie von Bolyai, Gauß und Lobatschewski durchgeführt worden ist), kann dies als Anhaltspunkt für die Bestimmung des ontologischen Status in der Rede vom Raum gewertet werden (s.u.).

Als methodischer Anfang für die Einführung und Begründung euklidischer Geometrie müssen bestimmte Formen erzeugt werden: Als erste Form steht hierbei die Ebene zur Verfügung. Diese ist – im Unterschied zu der Reihenfolge der euklidischen Axiome – deshalb die erste Form, weil hieraus alle weiteren Formen abzuleiten sind. Erzeugen und kontrollieren lässt sich die Ebene, indem über das sog. „Dreiplattenverfahren“ drei vorgeebene Platten wechselnd paarweise so aneinander abgeschliffen werden, dass je zwei der drei Platten verschiebbar aufeinander passen. Die jeweils dritte Platte dient dementsprechend als Kontrollplatte für die wechselseitige Passung (vgl.

Dingler 1964, 177). Damit ist eine prototypenfreie Reproduzierbarkeit sichergestellt; d.h. die Ebene kann ohne Zuhilfenahme anderer Formen wiederholend erzeugt werden.

Im zweiten Schritt können jetzt an den geebneten Körpern bestimmte Keile erzeugt werden, indem weitere Schleifverfahren angewendet werden:

„Liegen vier Körper vor, die bereits ein ebenes Oberflächenstück tragen, so kann eines als Grundebene zur Führung der drei anderen genommen werden – an den schon erhaltenen Ebenen wird nun nicht mehr geschliffen –, um ein Tripel rechter Keile zu erzeugen [...].

Dieses Schleifverfahren ist ein methodisch primäres Erzeugungsverfahren für einen ‚rechten Schnitt‘ durch einen Körper. (Bei einer detaillierten Durchführung sind hier jeweils viele zusätzliche terminologische Vorsichtsmaßnahmen zu treffen, um Mehrdeutigkeiten und Sonderfälle auszuschließen – hier sei nur der methodische Gang der Herstellungsverfahren veranschaulicht.)“ (Janich 1992, 35f.).

Der dritte Schritt zur poetischen Erzeugung einer parallelen Form wird nun dadurch gewonnen, dass aus einem Keil, d.h. einem Körper mit zwei sich schneidenden Ebenen mit einem beliebigen Öffnungswinkel, ein Querschnitt vollzogen wird. Damit lassen sich zwei neue Formen gewinnen: terminologisch werden sie bei Janich (1992, 36) als so genannte „Tortenstücke“ eingeführt. Werden nun zwei durch einen Querschnitt aus einem Keil erzeugte Tortenstücke auf einer Ebene so aneinander gelegt, dass sie sich an einer der beiden Teilseiten berühren, ihre Spitzen dabei in entgegengesetzte Richtung zeigen, so wird dadurch die dritte Form hergestellt: die parallele Form zweier Ebenen. Damit sind die ersten drei räumlichen Grundformen (*Ebenheit*, *Orthogonalität* und *Parallelität*) im Rahmen einer prototypenfreien Reproduzierbarkeit realisiert. Ersichtlicherweise sind dadurch auch die planimetrischen Grundbegriffe definierbar: So führt der Schnitt zweier Ebenen zu einer *geraden Kante*; über das Tortenstück sind *orthogonale Geraden* bestimmt; am Doppelkeil lassen sich schließlich zwei *parallele Geraden* auszeichnen, die von einer dritten geschnitten werden. *Längenverhältnisse* können dadurch operationalisiert werden, indem über die erzeugte Parallelität bestimmte Parallelogramme konstruierbar sind, deren jeweils gegenüberliegende Seiten terminologisch als „gleichlang“ einführbar sind (weitere Schritte vgl. Janich 1997a).

Hier lassen sich also operational an poetischen Tätigkeiten alle Stücke für die Rekonstruktion einer geometrischen Geometrie leisten. Entscheidend ist also, dass es sich nicht um bloße axiomatische Setzungen handelt, noch dass auf eine empirisch oder abstraktiv gewonnene Intuition rekurriert werden braucht. Dadurch ist aber ein Instrumentarium geliefert, um begründet die Entscheidung für eine euklidische im Gegensatz zu beispielsweise einer nicht-euklidischen Geometrie zu liefern: Die operationale Einführung paralle-

ler Ebenen und Geraden belegt überzeugend die Annahme des Parallelaxioms.

Zusammenfassend lässt sich also zeigen, dass die Eigenschaften räumlicher Formen nicht Attribute eines empirischen Raumes selber sind, sondern dass sie sich auf spezifisch poietische Tätigkeiten (des Schleifens und Schneidens) an geeigneten Körpern beziehen. Erst die menschlichen Tätigkeiten und deren normierte Verfahren ermöglichen verlässliche Aussagen über Formen und Eigenschaften von physischen Körpern. Weder muss dafür eine substantialistisch-ontologische Annahme über die Unabhängigkeit des Raumes gemacht werden, noch bedarf es einer relationalistischen Vermutung, welche die spezifischen Eigenschaften räumlicher Beschreibung von Körpern ignoriert. Beide Positionen übersehen nämlich den spezifisch konstruktiv-herstellenden Charakter körperlicher Formen, die erst sinnvolle und verlässliche Aussagen über räumliche Eigenschaften ermöglichen. Aussagen über den generischen Singular „der“ Raum werden dann einfach dadurch gewonnen, dass sammelnd über diese hergestellten Eigenschaften von und an Körpern nach Größe, Position, Lage und Form gesprochen werden kann.

## 2.6 Stoff

Geht man davon aus, dass der Grundbegriff der Chemie der Ausdruck „Stoff“ ist, muss dieser auch als Ausgangspunkt für die handlungstheoretische Bestimmung von verlässlichen Standards in der Chemie dienen. Umgangssprachlich wird normalerweise das Wort *Stoff* rein dinglich verwendet, z.B.: „ein Schwert ist aus hartem Stoff“. Auch in klassischen Lehrbüchern findet sich gewöhnlich die Einführung des Ausdruckes „Stoff“ (wenn überhaupt) über die Bezugnahme auf Elemente und Verbindungen, die dinglich-substantiell auftreten. Dadurch wird suggeriert, dass die jeweiligen Stoffe in einem hierarchischen Aufbau von Atomverbindungen bis hin zu komplexen Molekülen „von Natur aus“ gegliedert sind (vgl. Voet/Voet 1992, 15f.). Es wird aber übersehen, dass das für diesen Aufbau nötige und investierte Wissen wesentlich ein umgängliches Können und Kennen ist, welches aus Handlungspraxen hervorgegangen ist.

Historisch lässt sich dies dadurch belegen, dass die Entstehung der neuzeitlichen Chemie im 18. Jahrhundert vornehmlich durch bestimmte Standardisierungen von lebensweltlichen Praxen mit und an spezifischen Stoffen einzuordnen ist. Diese Praxen reichen hierbei von Bereichen der Nahrungsmittelherstellung und deren Konservierung, der Herstellung von Heil- und Arzneimitteln über Metallscheide- und Legierungskünste bis hin zu Veränderung von Stoffen für Ton-, Keramik- und Glasgegenstände (vgl. Janich 1997a, 153).

Ein erster methodischer Schritt im Übergang von einem lebensweltlich zu einem wissenschaftlich verfassten Wissen besteht nun darin, dass die dinglichen Umgänge mit und an Stoffen durch jeweilige stoffliche Prädikationen ersetzt werden. Dadurch lassen sich die Gegenstände explizit und eindeutig charakterisieren. Allerdings können Stoffeigenschaften prädikativ einem jeweiligen einzelnen Körper je sicherer zu- oder abgesprochen werden, desto einheitlicher sie diese Eigenschaft zeigen:

„Deshalb muss sich das Bemühen, wissenschaftliche Aussagen über Stoffeigenschaften zu ermöglichen, auf die technischen Herstellung von Homogenitäten richten [...]. ‚Homogenität‘ heißt dabei, dass Teile eines Körpers bezüglich einer fraglichen Stoffeigenschaft ununterscheidbar sind – wie außerwissenschaftlich am besten bei den Flüssigkeiten bekannt, technisch erzeugt dann auch bei Stoffen wie Metallen, die aus einer gut verrührten Schmelze, etwa unterstützt durch Abschöpfen oder Ausgießen, hervorgegangen sind“ (Janich 1997a, 155).

Die wesentliche Feststellung ist also, dass diese Eigenschaften nicht natürlich vorgefunden, sondern durch spezifische Herstellungsverfahren erzeugt werden. Als wissenschaftlich qualifizieren sich die Verfahren dadurch, dass sie bezüglich ihrer Ergebnisse reproduzierbar und eindeutig explizierbar sind.

Der Ausdruck Stoff ist dann aber kein Naturprodukt mehr, sondern die wissenschaftliche Herstellung gleicher und reiner Stoffeigenschaften: d.h. Homogenität.<sup>6</sup> Die Homogenität der Stoffeigenschaften lässt sich dabei erzielen, indem jeweils explizit bestimmte Unveränderlichkeiten (Invarianten) ausgezeichnet werden, die im Rahmen des jeweiligen Herstellungsverfahrens relevant sind. Bezieht man sich auf die (für die jeweiligen Umsetzungen) relevanten<sup>7</sup> Eigenschaften, wie etwa „Dichte“, „Schmelzpunkt“, „Farbe“, dann folgt für den Ausdruck „Stoff“:

„Ein Abstrakter Stoff<sub>i</sub> zeigt die invariante Rede bezüglich der Gleichheit bestimmter stofflicher Eigenschaften an. Mit dem Zusprechen des Prädikators Stoff<sub>i</sub> wird die Homogenität bezüglich diesen Eigenschaften behauptet. Mit Prädikatoren wie ‚Eisen‘ [...] behauptet man mehr als nur Stoff<sub>i</sub>(d) über ein Ding d, nämlich:

---

6 Wissenschaftstheoretisch kann damit der Ausdruck „Stoff“ als material-synthetischer Abstraktor eingeführt werden, indem für die Herstellung von Homogenität bestimmter Stoffeigenschaften jeweils spezifische Invarianten ausgezeichnet werden können.

7 Dies heißt hier immer „für den jeweiligen empraktischen Zusammenhang“ relevant. Die Frage, ob sich die Relevanzschemata selber vereinheitlichen lassen, ist überhaupt erst auf einer höheren Stufe der Theoriebildung zu beantworten, d.h. dann, wenn ein einheitliches Notationssystem für elementare Stoffe etc. schon existiert. Dies wird bei der Einführung des Ausdruckes „Atom“ wesentlich.

Stoff<sub>1,2,...,k</sub>(*d*) und  $s_1 = a_1$  und  $s_2 = a_2$  und ... und  $s_k = a_k$

Mit den Konstanten  $a_i$  für die Werte  $s_i$  der jeweiligen stofflichen Eigenschaften *i*. D.h., die Eigenschaften *i* werden auf einen bestimmten Wert  $a_i$  fixiert“ (Hanekamp 1997, 68f.).

Der Abstraktor *Stoff* referiert demnach nicht mehr primär dinglich-substantiell, sondern bezeichnet eine Reihenform<sup>8</sup>, die nur rein klassifikatorisch funktioniert. Sie bildet vielmehr die handlungspraktische Grundlage der weiteren (wiederum experimentell gestützten) Konstruktion chemischer Gesetzmäßigkeiten.<sup>9</sup> Unter der Bedingung einer als Norm verstandenen Rede von „Massenerhaltung“ lässt sich dann weiterführend das Gesetz der multiple Proportionen einführen und – über die Bestimmung chemischer Äquivalente – schließlich die Rede von „Atom“ und „Molekül“ (dazu weiter Hanekamp 1997).

Wie bei Cassirer (1980), so kann auch in einer methodischen Rekonstruktion auf die Rede von Atomen zu Zwecken der chemischen Gegenstandskonstitution verzichtet werden. Diese sind als „theoretische Konstrukte“ über solche Formen von Praxen definiert, welche die Konstanz der jeweils bezeichneten Gegenstände durch handelndes Hervorbringen kontrollieren und sicherstellen:

„Es ist gar nicht nötig, realistisch über Atome und Moleküle zu reden. Die Wissenschaft Chemie verliert mit dieser Redeweise nichts als metaphysischen Ballast. Dennoch kann man natürlich über Atome und Moleküle sprechen. Man darf nur niemals den Status der verwendeten Begriffe vergessen. Ihnen eine ‚objektive Realität‘ zu attestieren ist sinnlos. Eine ‚objektive Realität‘ soll also nicht bestritten werden, d.h., wir setzen einem: ‚Es gibt Atome!‘ kein: ‚Nein, es gibt keine Atome!‘ entgegen. Das wäre ebenfalls sinnlos. Es ist ein Kategoriefehler, über theoretische Termini so zu reden, und deswegen wollen wir darauf verzichten“ (Hanekamp 1997, 90).

Abschließend kann also analog zu den Ausdrücken *Raum* und *Zeit* konstatiert werden, dass der wissenschaftliche Gegenstand *Stoff* kein Naturgegenstand ist, sondern dass sich sein wissenschaftlicher Gebrauch aus den jeweiligen Handlungs- und Herstellungspraxen ableiten lässt, welche für die Verlässlichkeit der Resultate in der Chemie unabdingbar sind.

---

8 Konstruktiv wäre „Stoff“ also sowohl prädikativ, als Abstraktor, wie als Reflexionsterminus zu fassen; zu den Details s. Hanekamp 1997.

9 Natural kinds – soweit man denn in chemischen Elementen gute Kandidaten derselben erblicken möchte – wären also eher „cultural kinds“ (s. etwa Griffiths 1997 zur naturalistischen Deutung).

## 2.7 Phylogenese

Das oben zur Grundlegung der chemischen Wissenschaften Ausgeführte gilt auch noch bei der Frage nach der historischen Herkunft der Materie, wiewohl sich bei dieser Untersuchungsrichtung Bearbeitungsansätze aus Chemie, Physik und Mathematik überlagern. Dies ist in gleicher Weise zu beachten, wenn man sich den biologischen Disziplinen zuwendet, denn für gewöhnlich wird hier der übergeordnete Status der Evolutionsbiologie – und damit die *historische* Betrachtung von Organismen und Lebensphänomenen – besonders betont. Aufgrund dieser zentralen Bedeutung, die bekanntlich in Dobzhanskys (1964) Diktum „nothing in biology makes sense except in the light of evolution“ gipfelte, wollen wir uns im Folgenden nur auf aktuelle Lehrbuchaussagen der evolutionsbiologischen Forschung beziehen. Zu beachten ist dabei, dass es nicht um das Phänomen „Evolution“ in seiner Totalität geht (d.h. der irreversiblen Umwandlung von Organismenverbänden im Laufe der Generationen), sondern um einen speziellen Ausschnitt, die *Phylogenese*: Letzteres bezeichnet die Stammesgeschichte der Organismen bzw. bestimmter Organismengruppen. Die Stammesgeschichte wird gewöhnlich in Form von Stammbäumen (Phylogrammen) dargestellt, d.h. es stehen nicht die konkreten strukturellen Umwandlungen, sondern die zeitliche Abfolge der Entstehung, und damit die verwandtschaftliche Nähe von Organismengruppen im Fokus der Betrachtung. Solche Stammbaumrekonstruktionen wurden seit Darwins Zeiten anhand von Ähnlichkeitsaussagen auf der morphologischen Ebene begründet. Auf diese Weise entstanden eine Vielzahl phylogenetischer Hypothesen, deren Ergebnisse allerdings um die Jahrtausendwende herum immer heftiger kritisiert wurden, da Vergleiche auf DNA-Ebene zu ganz anderen Ergebnissen führten. Mittlerweile (d.h. nach einer Phase erbitterter Auseinandersetzungen zwischen Morphologen und Molekularbiologen) gelten die „DNA-Stammbäume“ als eindeutig verlässlicher – die Frage ist, wie das Vertrauen in diese neuen Ergebnisse letztendlich zu begründen ist.

### 2.7.1 Vergleichende Morphologie: Ähnlichkeiten und Abstammungsaussagen

Die Verlässlichkeit evolutionsbiologischer Rekonstruktionen gründet sich letztendlich auf eine *kritische Auswertung von Ähnlichkeitsaussagen*. Bekanntlich war die abgestufte anatomische bzw. morphologische Ähnlichkeit von Organismen (z.B. verschiedener Tiergruppen) schon lange vor Darwin im Sinne einer Abstammung von einem gemeinsamen Vorfahren gedeutet worden, und auch die Frage nach der Herkunft des Menschen musste vor dem Hintergrund dieser Hypothese überdacht werden. So lässt sich acht

Jahre vor Darwins 1859 vorgelegtem Hauptwerk „On the Origin of Species“ der deutsche Philosoph Arthur Schopenhauer (in der Erstausgabe seiner „Parerga und Paralipomena“) wie folgt vernehmen:

„Jedoch, was soll man vom Pöbel erwarten, wenn es Gelehrte und sogar Zoologen giebt, welche, statt die ihnen so intim bekannte Identität des Wesentlichen in Mensch und Thier anzuerkennen, vielmehr bigott und bornirt genug sind, gegen redliche und vernünftige Kollegen, welche den Menschen in die betreffende Thierklasse einreihen, oder die große Aehnlichkeit des Schimpansees und Orangutans mit ihm nachweisen, zu polemisieren und zelotisieren“ (Schopenhauer 1988, 331).

Der Aufweis einer „großen Aehnlichkeit“ genügte offenbar auch innerhalb der Fachwelt nicht, um den biologischen Status des Menschen im Sinne der Abstammungslehre zu verordnen. Erst die Darstellung eines nachvollziehbaren Evolutionsmechanismus durch Darwin stärkte diese Position entscheidend: Ähnlichkeiten und Unterschiede konnten jetzt detailliert anhand der Begründung von Selektionsvorteilen diskutiert werden. Kurz vor dem Erscheinen von Darwins Buch, nämlich im Jahre 1856, waren außerdem die ersten Neanderthalerknochen ausgegraben worden – die These einer schrittweisen Herkunft des Menschen aus dem Tierreich wurde danach mit weiteren Fossilfunden untermauert, es ging in der Folge also nicht mehr um die Frage der Abstammung selbst, sondern „nur“ noch um den genauen Verlauf, d.h. morphologische Umwandlungsprozesse und ihre kausale Begründung, sowie die Verzweigungsfolge der einzelnen Evolutionslinien (=Stammbaumrekonstruktion).

Wenn von der Verlässlichkeit evolutiver Stammbäume die Rede ist, wird in der Regel auf drei Haupt-Datenquellen verwiesen, nämlich 1. Organisation und Verhalten heute vorfindlicher (=rezenten) Organismen, 2. Fossilfunde und Paläogeographie sowie 3. molekularbiologische Befunde – Letzteres stellt den vergleichsweise modernsten Zugang dar. Die historisch so unheimlich wertvollen Informationen, die Fossilfunde bieten, fallen allerdings bei vielen wirbellosen und v.a. auch kleinwüchsigen Tieren weg: Die Chancen einer guten Weichteilkonservierung sind generell sehr viel geringer als bei Hartteilen wie Knochen oder Schalen. So nimmt es nicht Wunder, dass Aussagen zum Evolutionsverlauf bei diesen Tiergruppen insgesamt viel unsicherer sind als bei Wirbeltieren. In der Ära der rein vergleichend-morphologischen Evolutionsbiologie kam es hier zu etlichen krassen Fehleinschätzungen, in denen Ähnlichkeiten identifiziert wurden, die entweder zu subjektiv begründet waren oder die Möglichkeit einer unabhängigen (konvergenten) Evolution unterschätzten. Eines von etlichen Beispielen sei hier zitiert, die Behauptung einer „zweifelsfreien“ Verwandtschaft zweier Wurmgruppen, den Nematoden (Fadenwürmern) und Gastrotrichen (Bauchhärlingen):

„Lange Zeit erschienen die Nematoden als sehr isolierte Gruppe. Heute besteht kein Zweifel, daß sie mit den Gastrotrichen verwandt sind, deren marine Vertreter zahlreiche Hinweise auf die Nematoden-Organisation bieten“ (Remane et al. 1986, 125).

Nach Aufkommen molekularbiologischer Untersuchungsmethoden konnte diese Aussage, ebenso wie zahlreiche andere, aus der vergleichend-morphologischen Forschung, nicht mehr aufrechterhalten werden<sup>10</sup>: Die Fadenwürmer zeigen genetisch keinerlei Nähe zu den Bauchhärlingen. Stattdessen ergeben sich deutliche Affinitäten zu den Arthropoden, also den Gliederfüßern (Insekten, Spinnen, Krebstiere) – ein Ergebnis, das als sensationell empfunden wurde, da von einer morphologischen Ähnlichkeit dieser Gruppen kaum die Rede sein kann (Aguinaldo et al. 1997). Die sich anschließende Auseinandersetzung um dieses (als „Ecdysozoa-Hypothese“ bekannte) Resultat steht sozusagen stellvertretend für die Diskussion neuer molekularbiologisch begründeter Stammbäume und den mit ihnen verbundenen, z.T. erheblichen Abweichungen von traditionell-morphologischen Rekonstruktionen. Nach gut zehnjähriger Debatte ist allerdings festzuhalten, dass die molekularbiologischen Positionen sich vollständig durchgesetzt haben<sup>11</sup> und Morphologen gezwungen sind, ihre Vorstellung vom Ablauf der organismischen Evolution in vielen Punkten zu überdenken.

Es stellt sich also die Frage, warum DNA-Merkmale verlässlicher sein sollen als morphologische Merkmale. Normalerweise wird hierauf kurz und bündig geantwortet, dass das Genom eines beliebigen Lebewesens – d.h. die Basensequenzfolge, in der sich die Gesamt-DNA darstellt – eine riesige Anzahl auswertbarer Vergleichsmerkmale zur Verfügung stellt. Außerdem lässt sich das Kriterium „Ähnlichkeit“ hier problemlos quantifizieren, d.h. auszählen und in Prozentwerten darstellen, während in der Periode der vergleichend-morphologischer Phylogenetik erbitterte Streitereien über die „Ähn-

---

10 Dies soll nicht bedeuten, dass morphologische Rekonstruktionen zur Evolution des Tierreiches insgesamt wertlos waren – vielmehr lässt sich der Wert verschiedener morphologie-basierter Untersuchungsansätze heute im Quervergleich mit den molekularen Resultaten diskutieren, siehe dazu Syed et al. 2007.

11 Der molekularbiologisch begründete Stammbaum wird in Spezialliteratur und Lehrbüchern als „New Phylogeny“ bezeichnet und erfuhr schon deshalb frühzeitig Bevorzugung, weil seine Aussagen recht einheitlich sind, während die traditionelle Morphologie zahlreiche konkurrierende Stammbaumhypothesen hervorgebracht hatte. Aus dieser Konkurrenzsituation heraus ist wohl noch am ehesten zu verstehen, dass manche Autoritäten in Fällen, in denen es offenbar *nicht* gerechtfertigt war, von „zweifelsfreien“ Verwandtschaftsverhältnissen sprachen – wie oben aus Remane et al. 1986 zitiert.

lichkeit“ bzw. Ähnlichkeitsgrade anatomischer Merkmale an der Tagesordnung waren.<sup>12</sup>

Sieht man allerdings genauer hin, so stellt man fest, dass die Verlässlichkeit „molekularer Stammbäume“ in entscheidender Weise von biochemischem und zellbiologischem Hintergrundwissen abhängt, ohne die entsprechende Aussagen über die „Ähnlichkeit“ oder „Unähnlichkeit“ von Basensequenzen nicht in einer für die Evolutionsbiologie sinnvollen Weise vorgenommen werden könnten. Eine Erläuterung dieses Sachverhaltes führt letztendlich zu einer allgemeinen Beantwortung der Frage, wie vertrauenswürdig bestimmte evolutionsbiologische Szenarien sind.

### **2.7.2 Aus der Zelle auf den Bildschirm: die DNA-Sequenz als Untersuchungsobjekt**

Bekanntlich lassen sich in der Basenabfolge eines DNA-Stranges nur vier „Elementarbausteine“ unterscheiden, d.h. vier verschiedene Nukleotide, die mit A, C, G und T abgekürzt werden. Zur Lesbarmachung dieser linearen Sequenz, die mehrere Millionen Basen umfassen kann, muss eine gegebene DNA-Probe im Labor aufgereinigt, vervielfältigt und dann in der richtigen Reihenfolge „ausgezählt“ und abgespeichert werden – die letztgenannten Schritte laufen voll automatisiert und unter Nutzung natürlicher Enzyme, deren außerordentlich hohe „Kopiergenauigkeit“ in- und außerhalb der Zelle belegt ist. Der erste Schritt hin zu einem molekularen Stammbaum ist also eine *verlässlich genaue Kopie* natürlich vorkommender DNA-Sequenzen, und bei Erstellung derselben vertraut der Experimentator neben Aufreinigungsroutinen und biotechnologischen Apparaturen v.a. auf die erstaunliche Leistungsfähigkeit der eingesetzten Enzyme. In ihrem Lehrbuch der molekularen Zellbiologie geben Alberts et al. (2005, 223) interessante Zahlenwerte an, um die Kopiergenauigkeit eines solchen „Replikationsenzym“ darzustellen:<sup>13</sup> Es macht nach allen vorliegenden Daten nur ungefähr einen

---

12 Ein mittlerweile klassischer Fall ist der „Lophophor“, d.h. ein hufeisenförmiges, mit Flimmerhärchen besetztes Filtrationsorgan, das als angebliches „Komplexmerkmal“ die nahe Verwandtschaft zweier Großgruppen mariner Wirbelloser (den Tentaculaten und Hemichordaten) untermauern sollte. Als genetische Untersuchungen darauf hindeuteten, dass diese beiden Gruppen, die zuvor einen „strategischen“ Verzweigungspunkt im Stammbaum der vielzelligen Tiere markierten, weit entfernt voneinander zu gruppieren sind, änderte sich die Sicht auf das besagte Filtrationsorgan: Es wird nunmehr als zweifach unabhängig (konvergent) evoluiertes Merkmal aufgefasst, welches trotz aller strukturellen Ähnlichkeiten keinen Rückschluss auf nahe stammesgeschichtliche Verwandtschaft zulässt (vgl. Halanych 1996).

13 Die folgenden Angaben beziehen sich auf die Funktion innerhalb der Zelle. Bei der technischen Verwendung kann der Experimentator je nach Untersuchungsziel zwischen verschiedenen Enzymen wählen: z.B. hat die routinemäßig eingesetzte *Taq*-Polymerase eine weniger hohe Kopiergenauigkeit als die *Pfu*-Polymerase.

Fehler pro  $10^7$  kopierter Nucleotide. Mit Hilfe eines im selben Enzym vorhandenen Fehlerkorrekturmechanismus (sog. Mismatch-Reparatur) werden 99% aller Kopierfehler berichtigt, d.h. die Fehlerquote wird nochmals auf einen Fehler pro  $10^9$  kopierter Nucleotide abgesenkt. Alberts et al. (ebd.) unterstreichen diese in Zahlen bereits sehr beeindruckende Kopiergenauigkeit durch statistisch ermittelte „Unfallquoten“ aus dem alltäglichen Leben: u.a. 1 verlorenes Gepäckstück unter 200 im Fluglinien-Gepäckbetrieb, 1 Fehler auf 250 Anschläge bei einem professionellen Stenotypisten, der 120 Wörter pro Minute schreibt, 1 Toter pro  $10^4$  Personen beim Autofahren in den USA.

### **2.7.3 Die DNA-Sequenz als Vergleichsgegenstand: korrigierte „Ähnlichkeiten“**

Ein auf molekularer Basis forschender Evolutionsbiologe kann auf dem heutigen Stand der Technik also davon ausgehen, dass er die DNA-Stränge aus den Zellen beliebiger Organismen mit sehr hoher Kopiergenauigkeit in die weitere, üblicherweise computergestützte Auswertung überführt. Bei dieser geht es, wie oben schon gesagt, primär um die Feststellung der prozentualen Ähnlichkeit bestimmter DNA-Abschnitte (unter Umständen auch des gesamten Genoms, ein Ansatz, der erst seit wenigen Jahren mit technisch vertretbarem Aufwand möglich ist und der als „Phylogenomics“ von den bisherigen Verfahren – d.h. Vergleich weitaus kürzerer Sequenzen – unterschieden wird (vgl. Telford/Copley 2005). Vor der Annahme einer evolutiven Trennung – d.h. ausgehend von einem gemeinsamen Vorfahren der verglichenen Organismenarten – könnte man davon ausgehen, dass die sichtbaren Unterschiede in bestimmten DNA-Abschnitten, welche auf eine vom gemeinsamen Vorläufer ererbte Sequenz zurückgehen sollen, für die weitere Analyse allein entscheidend sind. Weist also Organismus 1 eine Sequenz von ATG ACT auf, Organismus 2 an der entsprechenden Stelle aber ATG ACC, so ist es im Lauf der Auseinanderentwicklung offenbar nur zu einem einzigen Basenaustausch in diesem kurzen Bereich gekommen. Das Tückische jedoch ist, das sich hinter der „Gleichheit“ der anderen Basen viele „Ungleichheiten“ verbergen können, dergestalt, dass etwa bei Organismus 2 das erste A im Laufe der Zeit zu einer beliebigen anderen Base mutiert, dann aber nochmals zu einem A rückmutiert sein kann. Aufgrund solcher „versteckter“ Mutationen plus Rückmutation ist die Basensubstitutionsrate in aller Regel größer, als der direkte Vergleich von Sequenzen vermuten lässt. Es versteht sich deshalb von selbst, dass bei einer Ähnlichkeitsauswertung von DNA-Sequenzen zellbiologisches Hintergrundwissen eine Rolle spielen muss: Je mehr über die Mechanismen von Basensubstitutionen bekannt ist, desto genauere biochemische Korrekturmodelle können in die reinen Ähnlichkeitsauswertungen der Sequenzen einfließen. Z.B. ist bekannt, dass Basen mit

Aminofunktion (A, C) sich bevorzugt in die korrespondierenden Basen mit Ketofunktion (G, T) umwandeln. Die Einschätzung von Substitutionsraten<sup>14</sup> richtet sich nach diesem Zusatzwissen aus (vgl. Knoop/Müller 2006, 163).

Allgemein formuliert, basieren bestimmte computergestützte Berechnungen molekularer Stammbäume auf Verfahren, in denen biochemische Modelle zur Sequenzevolution berücksichtigt werden.<sup>15</sup> Für alle auf diesem Weg erzielten Resultate gilt, dass über den Modus der evolutiven Veränderung – nämlich die Basen-Substitutionsrate auf einem DNA-Strang – ein ausformuliertes Wissen besteht: Die Veränderungen selber, sowie ihr Zustandekommen, d.h. Aspekte ihrer Kausalität, sind modellhaft erfasst. Dieser Unterschied zu klassisch-morphologischen Argumentationen wird häufig übersehen: denn bei diesen konnte zwar gesagt werden, welche einzelnen Umwandlungen im Laufe der Evolution stattgefunden haben mussten, doch über den Modus der Veränderung bestand meist kein ausformuliertes Wissen. Die Verlässlichkeit molekularer Stammbäume beruht also nicht einfach auf den viel größeren Datenmengen bzw. Vergleichsmerkmalen, sondern aus dem Zusammenspiel dieses Faktors mit sinnvollen – d.h. modellhaft begründeten – Korrekturfaktoren, mit denen die Wertigkeit der Merkmale so präzise wie möglich erfasst werden kann. Bestimmung von Ähnlichkeiten und begründetes Wissen um den wahrscheinlichsten Ablauf einer evolutiven Veränderung steigern in ihrem Zusammenwirken die Reliabilität von phylogenetischen Szenarien. Die Feststellung von Ähnlichkeit alleine reicht sicherlich nicht aus, sie hat höchstens einen – hier allerdings zentralen – hypothesengenerierenden Effekt. Dies gilt es zu bedenken, wenn es um die Frage der Vertrauenswürdigkeit evolutionsbiologischer Aussagen geht – all zu viele beruhen auf unkritisch formulierten Ähnlichkeitsbegründungen – und sogar wenn Übergangsmo­delle angelegt werden, so wäre das in diese investierte Wissen jeweils zu überprüfen, bevor von wissenschaftlicher Reliabilität ausgegangen werden kann.

---

14 Eine weitere grundsätzliche Frage ist, ob die Substitutionsraten in allen Organismen bzw. zu allen Zeiten als ungefähr gleich einzuschätzen sind. Dies ist nicht der Fall, und daher sind die Ergebnisse früherer molekularer Stammbäume aus den 1980er Jahren, die u.a. auf dieser Fehlannahme basierten, mittlerweile verworfen worden. Seitdem wurden Tests entwickelt, mit denen sich „fast evolving sequences“ identifizieren und vor der eigentlichen Stammbaumberechnung aussondern lassen (dazu z.B. Telford/Copley 2005).

15 Ein bekannter Algorithmus zur Berechnung von Stammbäumen ist z.B. das Maximum-likelihood-Verfahren – der „wahrscheinlichste Stammbaum“ wird hier unter Optimalitätskriterien ermittelt, die von biochemischen Modellen zur Basensubstitution abhängen.

### 3. Fazit

Zusammenfassend konnte also gezeigt werden, dass die Verlässlichkeit wissenschaftlicher Resultate nicht über spezifische Abbildungsvorschriften von „Natur“ aus vorfindlichen Strukturen geleistet werden konnte, sondern nur im Rahmen menschlicher Praxisformen und deren spezifischen Operationalisierungen hervortritt. Anhand der jeweiligen methodischen Rekonstruktionen in den verschiedenen Disziplinen – von Arithmetik und Physik bis Chemie und (Evolutions-)Biologie – konnte dies exemplarisch vorgeführt und eingelöst werden: Nicht die Natur- sondern die jeweiligen Kulturleistungen bringen die wissenschaftlichen Standards hervor. Die dafür nötigen Kriterien werden hierbei nicht aus den jeweiligen Wissenschaften entnommen, sondern artikulieren sich in einer wissenschaftstheoretischen Reflexion auf die Wissenschaften selber. *Artikulation* meint deshalb hier vornehmlich, dass in der wissenschaftstheoretischen Rekonstruktion diejenigen wissenschaftlichen Kontexte zur Sprache kommen, die erst den jeweiligen Wissenschaften sinnvoll den Status der *Wissenschaftlichkeit* zukommen lassen. Egal also, ob es um die Strukturierung situationsinvarianter Kontexte oder um die Etablierung eines personenunabhängigen Wissens geht, immer sind es die wissenschaftstheoretischen Reflexionen, welche den Wissenschaften das Prädikat *wissenschaftlich* logisch sinnvoll zuordnen können.

Ohne diesen Status wäre es dementsprechend unmöglich, die Wissenschaften als Wissenschaften überhaupt zu verstehen. Damit ist die metasprachliche Analyse nicht etwas, was noch nachträglich den Wissenschaften beigeordnet werden kann; vielmehr wird erst durch die jeweiligen Rekonstruktionen das Fundament wissenschaftlicher Rede etabliert. Diese ist dann zugleich Grundlage für die Reliabilität und Validität der Wissenschaften selber.

### Literaturverzeichnis

- Aguinaldo, A.M.A. – Turbeville, J.M. – Linford, L.S. – Rivera, M.C. – Garey, J.R. – Raff, R.A. – Lake, J. A. (1997): Evidence for a clade of nematods, arthropods and other moulting animals. S. 489–493 in *Nature* 387 (1997).
- Alberts, B. – Bray, D. – Hopkin, K. – Johnson, A. – Lewis, J. – Raff, M. – Roberts, K. – Walter, P. (2005): *Lehrbuch der molekularen Zellbiologie*. Weinheim 2005.
- Armstrong, D.M. (1980): *A Theory of Universals*. Cambridge 1980.
- Bartels, A. (1996): Von Einstein zu Aristoteles: Raumzeit-Philosophie und Substanz-Metaphysik. S. 293–308 in *Philosophia Naturalis* 31 (1996).
- Cassirer, E. (1980): *Substanzbegriff und Funktionsbegriff*. Darmstadt 1980.
- Cavell, S. (2001): *Nach der Philosophie. Essays*. Berlin 2001.

- Darwin, C. (1859): *On the Origin of Species by Means of Natural Selection, or the Preservation of Favoured Races in the Struggle for Life*. London 1859.
- Dicks, D. (Hrsg.) (2006): *The Ontology of Spacetime*. Amsterdam 2006.
- Dingler, H. (1928): *Das Experiment – Sein Wesen und seine Geschichte*. München 1928.
- Dingler, H. (1964): *Aufbau der exakten Fundamentalwissenschaft*. München 1964.
- Dobzhansky, T. (1964): *Biology, Molecular and Organismic*. S. 443–452 in *American Zoologist* 4 (1964).
- Earman, J. (1989): *World Enough and Space-Time*. Cambridge, MA 1989.
- Goethe, J.W. (1988): *Dramatische Dichtungen*. Bd. 3,1. Hrsg. v. E. Trunz. München 1988.
- Griffiths, P.E. (1997): *What Emotions Really Are: The Problem of Psychological Categories*. Chicago and London 1997.
- Hacking, I. (1983): *Representing and Intervening: Introductory Topics in the Philosophy of Natural Science*. Cambridge 1983.
- Halanych, K. M. (1996): *Convergence in the feeding apparatus of lophophorates and pterobranch hemichordates revealed by 18S rDNA: an interpretation*. S. 1–5 in *Biological Bulletin* 190 (1996).
- Hanekamp, G. (1997): *Protochemie: vom Stoff zur Valenz*. Würzburg 1997.
- Hartmann, D. (1993): *Naturwissenschaftliche Theorien*. Mannheim – Wien – Zürich 1993.
- Huggett, N. (Hrsg.) (1999): *Space from Zeno to Einstein*. Cambridge, MA 1999.
- Janich, P. (1980): *Protophysik der Zeit*. Frankfurt a.M. 1980.
- Janich, P. (1992): *Grenzen der Naturwissenschaft: Erkennen als Handeln*. München 1992.
- Janich, P. (1997a): *Kleine Philosophie der Naturwissenschaften*. München 1997.
- Janich, P. (1997b): *Das Experiment in der Biologie*. S. 33–64 in *Theory in Biosciences* 116 (1997).
- Janich, P. (2001): *Logisch-pragmatische Propädeutik. Ein Grundkurs im philosophischen Reflektieren*. Weilerswist 2001.
- Knoop, V. – Müller, K. (2006): *Gene und Stammbäume. Ein Handbuch zur molekularen Phylogenetik*. München 2006.
- Lange, R. (1999): *Experimentalwissenschaft Biologie*. Würzburg 1999.
- Lewis, D. (2001): *Counterfactuals*. Oxford 2001.
- Lorenzen, P. (1955): *Einführung in die operative Logik und Mathematik*. Berlin 1955.
- Lorenzen, P. (1987): *Lehrbuch der konstruktiven Wissenschaftstheorie*. Mannheim 1987.
- Lorenzen, P. (1988): *Methodisches Denken*. Frankfurt a.M. 1988.
- Lyre, H. (2007): *Philosophische Probleme von Raumzeit-Theorien*. S. 223–245 in Bartels, A. – Stöckler, M. (Hrsg.): *Wissenschaftstheorie*. Paderborn 2007.

- McDowell, J.H. (1998): Wittgenstein on Following a Rule. S. 221–262 in McDowell, J.H.: *Mind, Value & Reality*. Cambridge 1998.
- Maudlin, T. (1990): Substances and Space-Time: What Aristotle Would Have Said to Einstein. S. 531–561 in *Studies in History and Philosophy of Science* 21 (1990).
- Mittelstaedt, P. (1963): *Philosophische Probleme der modernen Physik*. Mannheim 1963.
- Remane, A. – Storch, V. – Welsch, U. (1986): *Systematische Zoologie*. Stuttgart – New York 1986.
- Rheinberger, H.J. (2001): *Experimentalsysteme und epistemische Dinge. Eine Geschichte der Proteinsynthese im Reagenzglas*. Göttingen 2001.
- Schopenhauer, A. (1988): *Parerga und Paralipomena II*. Zürich 1988.
- Syed, T. – Gudo, M. – Gutmann, M. (2007): Die neue Großphylogenie des Tierreiches: Dilemma oder Fortschritt? S. 295–312 in *Denisia* 20 (2007).
- Telford, M.J. – Copley, R.R. (2005): Animal Phylogeny: fatal attraction. S. R296–R299 in *Current Biology* 15 (2005).
- Tetens, H. (1987): *Experimentelle Erfahrung*. Hamburg 1987.
- Voet, D. – Voet, J.G. (1992): *Biochemie*. Weinheim 1992.
- Wittgenstein, L. (1977): *Philosophische Untersuchungen*. Frankfurt a.M. 1997.
- Zekl, H.G. (Hrsg.) (1987): *Aristoteles Physik. Vorlesung über Natur (I–II)*. Hamburg 1987.

# Psychologie des Vertrauens

Hans-Werner Bierhoff – Elke Rohmann

Das Phänomen des Vertrauens tritt in unterschiedlichen Bereichen des sozialen Lebens auf. Ein Beispiel ist die Arbeitswelt (Bierhoff/Herner 2007), in der sowohl das Vertrauen zwischen Mitarbeitern als auch das Vertrauen zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten von großer Relevanz ist. Das Vertrauen unter Mitarbeitern kann positives Verhalten wie Innovationsbereitschaft und freiwilliges Arbeitsengagement fördern (Clegg/Unsworth/Epitropaki/Parker 2002; Parker/Williams/Turner 2006). Das ist besonders für die Teamarbeit wichtig (Staples/Webster 2008). Das Vertrauen zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten kann dazu beitragen, die Kommunikation über unterschiedliche Hierarchieebenen der Organisation zu verbessern. Es ist außerdem durch einen hohen Grad der Gegenseitigkeit gekennzeichnet (Butler 1983). Wenn die Vorgesetzte der Mitarbeiterin vertraut, besteht die Tendenz, dass die Mitarbeiterin auch der Vorgesetzten vertraut.

Vertrauen kann aber auch in vielen anderen sozialen Beziehungen bedeutsam sein. Wir sprechen insgesamt von interpersonellem Vertrauen, das sich auf vorgestellte und tatsächliche Interaktionspartner bezieht. Im Folgenden werden wir uns hauptsächlich auf Beispiele aus zwei Lebensbereichen beziehen: Arbeitswelt und romantische Beziehungen. Wir beginnen mit einer begrifflichen Eingrenzung des Vertrauensbegriffs, um dann die Frage der Entstehung von interpersonellem Vertrauen zu untersuchen. Daran anschließend gehen wir auf das Risiko und die damit verbundene Unsicherheit ein, die durch Vertrauen bewältigt werden können. Im Weiteren befassen wir uns mit den Dimensionen des Vertrauens und seiner Steigerung in Stufen. Schließlich gehen wir auf einige Themen ein, die das Phänomen des Vertrauens in bestimmten Kontexten verdeutlichen: Vertrauen im Internet, Optimismus und Vertrauen, Generalisierbarkeit des Vertrauens und Kommunikation und Vertrauen.

Vertrauen stellt „ein sich Stützen auf Informationen, die man von einer anderen Person über unsichere Umweltzustände und deren nachfolgende Konsequenzen in einer riskanten Situation erhalten hat“, dar (Schlenker/Helm/Tedeschi 1973, 419). Vier Bedeutungen des Vertrauens bzw. Misstrauens lassen sich unterscheiden (Lindsfold 1978):

- Vertrauen als Glaubwürdigkeit,
- Vertrauen als Zuschreibung von Wohlwollen,
- Misstrauen als Zuschreibung einer manipulativen Absicht,
- Misstrauen gegenüber Lügen.

Diese vier Bedeutungen werden in Abbildung 1 dargestellt.



Abb. 1. Definition von Vertrauen

Vertrauen als Glaubwürdigkeit bezieht sich auf die wahrgenommene Verlässlichkeit einer anderen Person, ihre Ehrlichkeit und Geradlinigkeit. Der Gegenbegriff ist Misstrauen, weil man befürchtet, dass die andere Person eine manipulative Absicht verfolgt. Vertrauen als Zuschreibung von Wohlwollen liegt der offenen Kommunikation zugrunde. Der Gegenbegriff ist Misstrauen gegenüber Lügen, die eine wahrheitsorientierte Kommunikation verhindern.

Vertrauen ist mehrdimensional, da sich eine kognitive von einer affektiven Dimension unterscheiden lässt (Webber 2008). Verlässlichkeit ist auf der kognitiven Dimension angesiedelt, während eine offene und konstruktive Kommunikation der affektiven Dimension entspricht. Im Folgenden geht es um die Entwicklung des Vertrauens in der Kindheit, die ebenfalls kognitive und affektive Facetten beinhaltet.

### Wie entsteht interpersonelles Vertrauen?

Die ursprüngliche Quelle des Vertrauens ist die Bindung des Kindes an seine wichtigsten Bezugspersonen. Sichere Bindung ist die Grundlage dafür, dass der junge Mensch Vertrauen in andere entwickelt und aufrechterhält. Denn die sichere Bindung an Bezugspersonen vermittelt ein positives Gefühl der Geborgenheit. Da die Bindung schon in der frühen Kindheit geformt wird, kommt der Eltern-Kind-Beziehung eine besondere Bedeutung für die Entwicklung des interpersonellen Vertrauens zu.

Wenn die Eltern auf die Bedürfnisse des Kindes eingehen und seine Entwicklung unterstützen, wird ein sicherer Bindungsstil gefördert. Es kann aber auch sein, dass die Eltern das Kind vernachlässigen oder mit übertriebener Zuwendung auf seine Bedürfnisse reagieren. Sowohl eine vernachlässigende Einstellung der Eltern als auch eine ängstlich-behütende Einstellung kann die Entwicklung der Bindung des Kindes stören. Die Folge davon ist ein unsicherer Bindungsstil.

Der Begründer der Bindungstheorie ist John Bowlby, dessen Veröffentlichungen über „Bindung“ (1969), „Trennung“ (1973) und „Verlust“ (1980) die Grundlage der Theorie bilden. Er betrachtete Bindung als erworben und nicht als anlagebedingt. Eine umfangreiche Zwillingsstudie hat diese Annahme voll und ganz bestätigt (Borkhorst et al. 2003). Der individuelle Bindungsstil ist das Ergebnis der Sozialisationserfahrung des Kindes.

Bindungsstile charakterisieren die individuelle Ausprägung des Bindungsstrebens. Einem sicheren Bindungsstil, welcher die beste Voraussetzung für Spiel, Exploration der Umwelt und Gesellung darstellt, werden zwei unsichere Bindungsstile gegenüber gestellt:

- Vermeidende bringen einen defensiven Bindungsstil zum Ausdruck, was sich in der Unterdrückung und Verdrängung von unangenehmen Gedanken zeigt sowie in der Selbst-Idealisierung, bei der unerwünschte Aspekte des Selbst abgespalten werden.
- Ängstliche suchen die Nähe der Bezugsperson, um ihr Gefühl der Hilflosigkeit zu verringern.

Bindungsstile charakterisieren die individuelle Ausprägung des Bindungsstrebens. Dieses ist im Fall der vermeidenden Bindung gering ausgeprägt. Vermeidende Kinder bringen eine defensive Einstellung zum Ausdruck, die sich in der Unterdrückung und Verdrängung von unangenehmen Gedanken zeigt (Fraley/Shaver 1997). Außerdem neigen Vermeidende zu einer Selbstidealisation, bei der unerwünschte Aspekte des Selbst aus dem Bewusstsein abgespalten werden (Mikulincer 1998). Verhaltensbeobachtungen bei der Rückkehr der Mutter nach einer kurzfristigen Abwesenheit zeigen, dass vermeidende Kinder mit einer Abwendung von der Mutter reagieren. Sie zeigen Desinteresse an einem engen Kontakt.

Der ängstliche-ambivalente Bindungsstil ist dadurch gekennzeichnet, dass das Kind häufig die Nähe der Mutter sucht, um sich zu vergewissern, dass sie anwesend ist. Angstgefühle werden schon bei geringfügigen Anlässen ausgelöst, so dass das Kind häufig emotional aufgewühlt reagiert. So ruft die kurzfristige Abwesenheit der Mutter spontane negative Affekte hervor, die sich in Schluchzen und Weinen sowie in der Unfähigkeit, Trost von anderen Bezugspersonen wie dem Vater anzunehmen, ausdrückt.

Schließlich zeichnen sich sichere Kinder dadurch aus, dass sie sich gelegentlich rückversichern, dass die Mutter in ihrer Nähe ist, während sie sich mit Spiel und Erkunden der Umwelt befassen. Nach einer Trennung begrüßen sie die Mutter meist freundlich oder versöhnen sich schnell wieder mit ihr.

Ein Kulturvergleich über Verhaltensstudien in acht Ländern, in denen nahezu zweitausend Kleinkinder beobachtet wurden, zeigt, dass die Unterschiede in der Verteilung der Bindungsstile zwischen den Kulturen nur ge-

ring ausfallen (van Ijzendoorn/Kroonenberg 1988). Obwohl sich einige Differenzen feststellen lassen, überwiegen die Ähnlichkeiten zwischen den Kulturen. Denn die sicheren Kinder sind in den unterschiedlichen Kulturen nahezu gleich häufig anzutreffen und stellen eine deutliche Mehrheit dar. Da sichere Bindung Vertrauen in die wichtigsten Bezugspersonen beinhaltet, kann der sichere Bindungsstil als Vertrauensschema bezeichnet werden.

Welche Sozialisationserfahrungen sind für die Formung dieses Vertrauensschemas ausschlaggebend? Empirische Ergebnisse zeigen, dass das Verhalten der Eltern die Formung des Bindungsstils entscheidend beeinflusst (Juffer/Bakermans-Kranenburg/van Ijzendoorn 2008):

- So reagierten Mütter von sicher-gebundenen Kindern z.B. schneller und regelmäßiger auf deren Weinen, zeigten den Kindern eher, dass sie ihre Anwesenheit nach dem Betreten des Raumes wahrnahmen und verhielten sich eher gefühlsbetont und zärtlich.
- Mütter von vermeidenden Kindern dagegen störten das Kind häufiger abrupt, wenn sie es auf den Arm nahmen.
- Mütter von ängstlich-ambivalenten Kindern führten häufiger Routinetätigkeiten aus, wenn sie das Kind auf dem Arm hatten und waren durch mehr Zurückweisung und schwächere emotionale Reaktionen gekennzeichnet.

Diese Unterschiede deuten auf eine größere Feinfühligkeit der Mütter sichergebundener Kinder im Vergleich zu den unsichergebundenen Kindern hin. Eine Bezugsperson, die auf die Annäherungsversuche des Kindes offen, entgegenkommend und sensibel reagiert, ermutigt die Entwicklung eines Vertrauensschemas.

Für den Zusammenhang zwischen elterlicher Feinfühligkeit und der Ausformung des Vertrauensschemas sprechen vor allem auch die Ergebnisse von Interventionsstudien, die auf die Förderung eines sicheren Bindungsstils gerichtet sind (Juffer/Bakermans-Kranenburg/van Ijzendoorn 2008). Analysen auf der Grundlage von 10.000 Eltern-Kind-Paaren, die in 70 Studien untersucht wurden, zeigen, dass Interventionsprogramme zur Förderung eines sicheren Bindungsstils erfolgreich sind. Außerdem wurde die Feinfühligkeit der Mütter verbessert.

Die Interventionsprogramme wirkten sich nur moderat auf den Aufbau eines kindlichen Vertrauensschemas aus. Die Effektivität der Programme war allerdings beachtlich, wenn die Intervention auf die Feinfühligkeit der Mutter abzielte. Interessanterweise erwiesen sich die kurzen, weniger aufwendigen Programme als die effektiveren im Vergleich zu den indirekten Interventionen.

Das Thema des Vertrauens hängt unmittelbar mit den unterschiedlichen Bindungsstilen zusammen. Sichere Bindung ist dadurch charakterisiert, dass

das Kind seinen Eltern großes Vertrauen entgegenbringt, das sich auf der Grundlage des fürsorglichen und konsistenten Verhaltens der Eltern entwickelt hat. Das resultierende mentale Modell beinhaltet die Erwartung, dass wichtige Bezugspersonen zuverlässig und wohlwollend sind. Hingegen ist unsichere Bindung durch eine geringere Ausprägung des Vertrauens gekennzeichnet. Entweder findet ein Rückzug von wichtigen Bezugspersonen statt, wie er für den vermeidenden Bindungsstil typisch ist, oder es besteht eine Sorge im Hinblick auf die Verlässlichkeit der Bezugspersonen, wie sie für die ängstlich-ambivalente Bindung charakteristisch ist.

Die Bedeutung der frühkindlichen Bindung für Jugendliche und Erwachsene wurde in Längsschnittstudien untersucht. Metaanalysen zeigen, dass es in gewissem Umfang eine Kontinuität des Bindungsstils über große Phasen der Biographie gibt (Fraley 2002). Je größer das Zeitintervall, desto geringer fällt der Zusammenhang aus.

Das Kind kann das Vertrauensschema als mentale Modelle abspeichern. In neuen Beziehungen entstehen natürlich neue Erfahrungen, die mit den früheren verglichen werden. Gemeinsamkeiten bilden den Kern des mentalen Modells. Wenn z.B. eine neue Beziehungspartnerin an die Mutter erinnert, wird das Wissen über die Mutter für die Interpretation der neuen Person benutzt. Stabilität des Bindungsstils kann dadurch verstärkt werden, dass das ursprüngliche Bindungsmuster von Zeit zu Zeit wiederholt wird. Dies kann auch relativ selten geschehen. Es reicht trotzdem aus, um eine gewisse Stabilität des Bindungsstils zu gewährleisten.

Dabei tritt ein Neuheitseffekt auf, der die früheren Erfahrungen mit den Eltern verblasen lässt (Fraley 2007). Neue Beziehungen, etwa auch zu romantischen Partnern, haben ein hohes Gewicht für die Ausgestaltung des Bindungsstils. Das erklärt die relativ niedrige Kontinuität des Bindungsstils über große Zeitintervalle. Die ursprünglichen Repräsentationen werden schrittweise verändert, wenn neue Beziehungspersonen hinzukommen. Die ursprünglichen Bindungsstile werden substantiell reorganisiert oder sogar ganz „überschrieben“. Die kleinkindliche Bindung stellt also kein unveränderbares Schicksal dar.

### **Risiko und Angstbewältigung**

In der Definition des Vertrauens wurde dargestellt, dass Vertrauen die Überwindung von Risiken und Unsicherheit beinhaltet. An dieser Stelle wird die Bedeutung des Vertrauens mehr als deutlich, das es ermöglicht, einen Sprung ins Ungewisse zu unternehmen, ohne dass man durch Angst und Unsicherheit gelähmt wird. An die Stelle objektiven Wissens treten subjektive Überzeugungen, die nicht weiter ableitbar sind (Giddens 1991). Durch Vertrauen wird es möglich, sich mit der Offenheit der zukünftigen Entwick-

lung auseinanderzusetzen, ohne die Hoffnung auf gute Ergebnisse aufzugeben. Es stellt in der Regel keine bewusste Entscheidung dar, sondern beruht auf einer allgemeinen Orientierung, die im Sozialisationsprozess erworben worden ist.

Mit Luhmann (1973) kann man davon sprechen, dass Vertrauen die Komplexität der sozialen Welt auf ein annehmbares Maß reduziert. Die Unsicherheiten, die die Zukunft bereithält, werden durch Vertrauen wesentlich verringert. Gleichzeitig wird die Unsicherheitstoleranz erhöht, da objektive Unsicherheit in subjektive Sicherheit transformiert wird. Das Ausmaß des Vertrauens variiert von Situation zu Situation und von Individuum zu Individuum. Bestimmte Situationen machen es leicht, Vertrauen zu entwickeln, während in anderen Situationen die Entstehung von Vertrauen unwahrscheinlich ist. Ein Beispiel für eine Situation, in der Vertrauen überwiegt, ist der Aufenthalt zu Hause, der in der Regel durch hohe subjektive Sicherheit gekennzeichnet ist.

Nicht nur Situationen haben einen Einfluss auf das Vertrauen, sondern auch die Individuen mit ihren persönlichen Präferenzen und Bindungsrepräsentationen. Manche Menschen sind sehr misstrauisch und bleiben es selbst dann, wenn andere nicht mehr nachvollziehen können, warum sie eine misstrauische Haltung aufrechterhalten. Andere Menschen erwarten, dass ihre Bezugspersonen an ihrem Wohlergehen interessiert sind und sie nicht absichtlich hintergehen. Dieses generalisierte Vertrauen wird durch einen Persönlichkeitsfragebogen gemessen (Rotter 1980).

Im Wesentlichen stehen zwei methodische Wege zur Verfügung, um Vertrauen zu messen (vgl. Petermann 1996; Schweer/Thies 2003): Einerseits durch die Vorgabe von Fragebögen, mit denen entweder die generalisierte Vertrauenserwartung gegenüber anderen Personen oder die spezifische Erwartung im Hinblick auf das Verhalten konkreter Personen gemessen werden kann (relationales Vertrauen).

Andererseits wird durch die Durchführung von experimentellen Spielen versucht, das Ausmaß des wahrgenommenen Vertrauens aus der Wahl bestimmter Kooperations- oder Wettbewerbs-Strategien abzuleiten (Fetchenhauer et al. 2008). Je höher die Kooperation, desto größer das Vertrauen. Das bekannteste experimentelle Spiel, durch das Vertrauen erfasst werden kann, ist das Gefangenen-Dilemma-Spiel (vgl. Bierhoff 2006).

Das Gefangenen-Dilemma stellt eine soziale Grundsituation dar, in dem sich die Akteure zwischen Kooperation und Wettbewerb entscheiden müssen. Im Alltag finden sich viele Situationen, die strukturell dem Gefangenen-Dilemma entsprechen. Zwei Wissenschaftler, die an demselben Thema arbeiten, können z.B. zusammen arbeiten oder versuchen, im Wettbewerb miteinander zum Erfolg zu kommen.

Ein besonderes Charakteristikum des Gefangenen-Dilemmas besteht darin, dass die kurzfristigen und langfristigen Konsequenzen unterschiedlich sind. In einem einmaligen Gefangenen-Dilemma ist die unkooperative Wahl rational. Wenn aber ein Gefangenen-Dilemma wiederholt gespielt wird, erweist sich die unkooperative Wahl nicht mehr automatisch als die günstigste Entscheidung. Im Gegenteil spricht dann alles dafür, dass eine kooperative Wahl zu besseren Konsequenzen führt. In der Situation des Gefangenen-Dilemmas ist es aber notwendig, dass man dem Partner vertraut, damit eine kooperative Wahl gerechtfertigt ist. Denn wenn man ihm misstraut, muss man davon ausgehen, dass er sich unkooperativ entscheidet, so dass die eigene Kooperation bestraft werden würde.

Vertrauen ist also der Schlüssel zur Kooperation in einer Gefangenen-Dilemma Situation. Denn Vertrauen schafft die Erwartung, dass die andere Person kooperativ eingestellt ist. Der Preis des Misstrauens besteht andererseits darin, dass man die Chancen auf kooperative Gewinne nicht nutzen kann.

### **Relationales Vertrauen**

Vertrauen kann als soziale Einstellung aufgefasst werden, die sich auf die Verlässlichkeit anderer Personen bezieht (Schweer 2008). Kommt es zu einer initialen Vertrauenshandlung, dann wird das Prinzip der Reziprozität angewandt: Eine vertrauensvolle Antwort auf eine vertrauensvolle Handlung (positive Reziprozität) fördert die Vertrauensbereitschaft, während das Auftreten von Betrug nach anfänglich vertrauensvoller Zusammenarbeit (negative Reziprozität) das Vertrauen sinken lässt (Kramer 1999). In dem Prozess des Aufschaukelns des Vertrauens spielt die Selbstöffnung eine wesentliche Rolle (Bierhoff 1992). Vertrauen und Selbstöffnung bedingen sich wechselseitig und korrelieren dementsprechend hoch miteinander. Empirisch gilt, dass die Wahrscheinlichkeit hoch ist, dass eine tiefe Selbstöffnung mit hohem Vertrauen assoziiert ist. Vertrauen und Selbstöffnung bedingen sich gegenseitig.

Vertrauen hat etwas damit zu tun, dass man sich auf das Versprechen einer anderen Person verlässt, ohne dass man beweisen kann, dass dem Versprechen entsprechende Taten folgen. Das Vertrauen überwindet bestehende Unsicherheit in zwischenmenschlichen Beziehungen. Es kann sowohl enttäuscht als auch bestätigt werden, da ein Versprechen eingehalten oder gebrochen werden kann. Dieses Vertrauen betrifft die Beziehung zwischen zwei Menschen und wird deshalb auch als relationales Vertrauen bezeichnet.

Relationales Vertrauen variiert auf zwei Dimensionen: Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit (Buck/Bierhoff 1986):

- *Verlässlichkeit* bezieht sich darauf, dass Versprechen und Ankündigungen eingehalten werden.
- *Vertrauenswürdigkeit* betrifft die Ehrlichkeit und Integrität einer Person, die darin zum Ausdruck kommt, dass man ihr Geheimnisse anvertrauen kann, ohne dass man fürchten muss, dass das Insiderwissen missbraucht wird.

Der Grund für die Unterscheidung von Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit besteht darin, dass die Abstufungen in der Verlässlichkeit einer Zielperson nur Auswirkungen auf die Einschätzung ihrer Verlässlichkeit haben, jedoch nicht auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit. Das bedeutet, dass eine Information über die Verlässlichkeit einer Person nicht auf Schlussfolgerungen im Hinblick auf ihre Vertrauenswürdigkeit generalisiert. Umgekehrt führt eine Abstufung der Vertrauenswürdigkeit einer Person als hoch oder niedrig dazu, dass die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit beeinflusst wird – nämlich als hoch oder niedrig – aber nicht die Verlässlichkeit dieser Person (Buck/Bierhoff 1986).

Das Vertrauen gegenüber einer Person kann also unterschiedliche Schwerpunkte besitzen, da es den Fokus einerseits auf Vertrauenswürdigkeit richten kann und andererseits auf Verlässlichkeit. Daher kann es durchaus sinnvoll sein, wenn jemand unterschiedliche Vertrauenspersonen in seinem sozialen Netzwerk zur Verfügung hat. So mag eine Studentin eine Freundin haben, die sie als besonders verlässlich einschätzt. Es liegt nahe, sie zu bitten, die Blumen während der Ferien regelmäßig zu gießen. Eine andere Freundin mag die Reputation der Vertrauenswürdigkeit erworben haben, so dass sich die Studentin gerne an sie wendet, wenn sie Beziehungsprobleme besprechen möchte.

Dieses Beispiel zeigt, dass es sich lohnt, auf den Dimensionen von Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit zu differenzieren. Denn es wäre vermutlich mit ungünstigen Konsequenzen verbunden, wenn man die vertrauenswürdige, aber nicht verlässliche Person darum bitten würde, die Blumen während der urlaubsbedingten Abwesenheit zu versorgen. Um sich entsprechende Enttäuschungen zu ersparen, empfiehlt es sich, die beiden Dimensionen des Vertrauens bewusst zu nutzen, um optimale Vertrauenskommunikationen zu erreichen.

Die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit bzw. der Verlässlichkeit einer Zielperson zu verschiedenen Zeitpunkten unterscheidet sich systematisch voneinander. Die Verlässlichkeit scheint in höherem Maße von Situationsinflüssen abhängig zu sein als die Vertrauenswürdigkeit. Jedenfalls deuten empirische Ergebnisse mit dem Vertrauensfragebogen darauf hin, dass die Verlässlichkeit mehr durch situative Einflüsse bestimmt wird als die Vertrauenswürdigkeit (Buck/Bierhoff 1986). Daraus kann man die Schlussfolgerung

ziehen, dass Vertrauenswürdigkeit ein fixiertes Schema der Eindrucksbildung darstellt, während Verlässlichkeit ein provisorisches Schema der Eindrucksbildung bereitstellt, das leichter revidiert wird.

### Vertrauensstufen: auf dem aufsteigenden Ast

Sowohl theoretisch als auch methodisch wird unser Verständnis des Vertrauens durch die Unterscheidung unterschiedlicher Vertrauensstufen vergrößert. Die Grundidee der Stufenmodelle besteht darin, dass beginnend mit eher auf rationalen Austauschgedanken beruhenden Bereitschaften höherwertige Stufen des Vertrauens erreicht werden können, die mehr auf einer Koordination zwischen den beteiligten Personen und auf emotionalen Bindungen beruhen.

Im Folgenden werden zwei Stufenmodelle des Vertrauens dargestellt, die in unterschiedlichen Bereichen entwickelt wurden. Das erste Modell betrachtet die Entwicklung des Vertrauens im beruflichen Bereich und verwendet dementsprechend eine organisationale Sichtweise. Das zweite Modell wurde hingegen für romantische Beziehungen entwickelt, um die Einstellung der Partner zueinander in Abhängigkeit von der Entwicklungsphase zu beschreiben. Abbildung 2 stellt beide Modelle gegenüber.

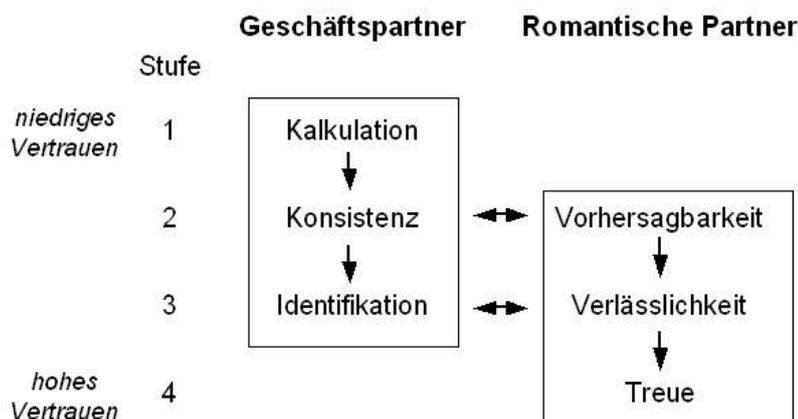


Abb. 2. Entwicklung von Vertrauen in Stufen

Im beruflichen Bereich ist die Möglichkeit, Vertrauen aufzubauen, eingeschränkt. Shapiro, Sheppard und Charaskin (1992) unterscheiden drei Stufen des Vertrauens. Die erste Stufe des Vertrauens beruht auf „Kalkulation“. Auf der Grundlage einer Kosten/Nutzen-Analyse wird abgewogen, ob einem Ge-

geschäftspartner vertraut werden kann. Vertrauen stellt dann eine positive Funktion der erwarteten Belohnungen einer vertrauensvollen Zusammenarbeit dar bzw. eine negative Funktion der erwarteten Kosten, die bei einem Vertrauensbruch entstehen könnten.

Auf der zweiten Stufe basiert Vertrauen auf „dem Wissen über den anderen“: Aufgrund früherer Erfahrungen mit dem Partner wird sein Verhalten vorhersehbar. Die Vorkenntnisse ermöglichen eine bessere Abstimmung unter den Interaktionspartnern. Durch ihre regelmäßige Kommunikation wird ihr Vertrauen weiterentwickelt. Auf dieser Stufe des Vertrauens besteht die Grundlage für die Entwicklung von Vertrauen in der Übereinstimmung zwischen Kommunikation und Verhalten der Partner.

Auf der dritten Stufe beruht Vertrauen auf der „Identifikation mit dem anderen“. Damit ist gemeint, dass die Geschäftspartner ihre gegenseitigen Absichten und Wünsche internalisiert haben, so dass sie sie bei Entscheidungen berücksichtigen können. Jeder der Partner weiß, was für den anderen günstig ist, und versucht, entsprechend zu handeln. Es besteht eine Verbundenheit zwischen den Interaktionspartnern, die durch gemeinsame Projekte verstärkt werden kann. Auf dieser Stufe, bei der zwischen den Partnern implizit oder explizit eine Freundschaft besteht, geht in die Entscheidung des Einzelnen nicht nur die eigene Präferenz, sondern auch die Präferenz des Partners ein. Es findet eine Abstimmung zwischen diesen Präferenzen statt, so dass eine Lösung angestrebt wird, die möglichst für beide Geschäftspartner von Vorteil ist.

Es ist nahe liegend anzunehmen, dass die Entwicklung von Vertrauen in einer interpersonellen Beziehung stufenweise erfolgt, so dass auf die Phase eines vorsichtigen Abwägens eine Phase folgt, die durch das Wissen über die Verlässlichkeit des Partners informiert ist, bis dann schließlich in der Phase der Identifikation eine emotionale Verbundenheit die Grundlage für das stabile Vertrauen darstellt.

Ein zweites Stufenmodell des Vertrauens (Rempel/Holmes/Zanna 1985) bezieht sich auf romantische Beziehungen, die ein Beispiel für interpersonelle Beziehungen darstellen, in denen das Vertrauen besonders wichtig ist. Während Geschäftspartner auch mit einem relativ niedrigen Vertrauensniveau Abschlüsse erzielen können, kann man bei romantischen Beziehungen davon ausgehen, dass ein hohes Ausmaß des Vertrauens eine Voraussetzung für Intimität der Kommunikation und gefühlsmäßige Nähe darstellt.

Auf der ersten Stufe des Vertrauens besteht eine Orientierung daran, ob sich der Partner in konsistenter Weise verhält. Daher spricht man von der Stufe der *Vorhersagbarkeit*. Auf dieser Stufe entwickeln die Partner Erwartungen darüber, wie sich der andere jeweils verhalten wird, und diese Erwartungen treffen im Allgemeinen zu.

Die zweite Stufe des Vertrauens wird von Rempel, Holmes und Zanna (1985) als *Verlässlichkeit* bezeichnet. Auf dieser Stufe besteht der Anspruch, dass sich die Partner gegenseitig helfen, wenn sie in Schwierigkeiten geraten. Die Partner gehen davon aus, dass sie sich gegenseitig schützen, wenn sie mit gefährlichen Situationen konfrontiert werden. Sie sind füreinander eine verlässliche Quelle der sozialen Unterstützung. Der Beweis für die Verlässlichkeit wird typischerweise in kritischen Situationen erbracht, während solche Beweise in alltäglichen Situationen nicht vorkommen. Der kritische Test für das Erreichen der Stufe der Verlässlichkeit besteht also darin, wie Krisensituationen gemeistert werden.

Die dritte Stufe der Vertrauensentwicklung wird *Treue* genannt. Sie ist dadurch gekennzeichnet, dass eine emotionale Bindung zwischen den Partnern besteht, die ihnen das Gefühl vermittelt, dass sie in Gesellschaft des anderen sicher sind. Der Partner ist zu einem sicheren Hafen geworden, der genutzt werden kann, um Schwierigkeiten zu überwinden. Auch wenn die Zukunft unsicher ist, ergibt sich auf dieser Vertrauensstufe die Gewissheit, dass man der Ungewissheit nicht allein gegenübertritt, sondern in Begleitung eines Förderers und Freundes, der die Interessen des Partners zu seinen eigenen gemacht hat. Auf dieser Stufe besteht eine Bereitschaft, sich für den anderen einzusetzen und sogar aufzuopfern, wenn keine andere Möglichkeit besteht.

Wenn man die beiden Stufenmodelle der Vertrauensentwicklung miteinander vergleicht, dann fällt auf, dass sie sich in wichtigen Aspekten gleichen. Die Stufe 2 in dem Modell von Shapiro, Sheppard und Charaskin (1992), die durch das Wissen über den anderen gekennzeichnet ist, entspricht weitgehend der Stufe 1 bei Rempel, Holmes und Zanna (1985), die durch Vorhersehbarkeit gekennzeichnet ist. In beiden Fällen handelt es sich darum, dass Konsistenzen des Verhaltens identifiziert werden, auf deren Grundlage sich eine positive Interaktion ergibt.

Außerdem kann festgestellt werden, dass die Stufe 3 der Identifikation mit dem anderen von Shapiro, Sheppard und Charaskin (1992) eine große Gemeinsamkeit mit der Stufe der Verlässlichkeit bei Rempel, Holmes und Zanna (1985) aufweist. Es besteht jeweils die Erwartung, dass sich die Interaktionspartner gegenseitig helfen, um Schwierigkeiten zu überwinden.

Somit ergibt der Vergleich, dass sich beide Modelle dadurch unterscheiden, dass sie im unteren und oberen Bereich der Vertrauensentwicklung unterschiedlich differenziert vorgehen. Während das organisationsorientierte Modell des Vertrauens eine niedrigere Eingangsstufe konzipiert, die mit Kalkulationen beschrieben wird, kennzeichnet das Beziehungsmodell des Vertrauens in romantischen Partnerschaften eine höhere Zielstufe des Vertrauens, die als *Treue* bezeichnet wird. Vermutlich sind diese unterschiedlichen

Verankerungen der Vertrauensstufen dadurch zu erklären, dass Vertrauen im Organisationsbereich eher auf einer niedrigen Stufe ansetzt, während Vertrauen im Bereich romantischer Beziehungen die Chance bietet, eine sehr hohe Stufe des Vertrauens zu erreichen.

Die Stufe der Kalkulation geht davon aus, dass man dem anderen nur dann vertrauen kann, wenn seine Interessen mit den eigenen Interessen übereinstimmen. Denn man schätzt ab, was der andere tun wird, wenn er sich rational verhält. Wenn die rationale Perspektive des anderen zu der Annahme führt, dass die eigenen Interessen damit kompatibel sind, vertraut man ihm. Wenn aber Abweichungen zu den eigenen Interessen auf der Hand liegen, verhält man sich misstrauisch. Diese Stufe stellt eine minimalistische Vertrauensvariante dar. Ob man in diesem Fall überhaupt von Vertrauen sprechen will, ist Geschmackssache. Es handelt sich eher um eine Nulloption, bei der unter günstigen externalen Bedingungen eine Kooperation zwischen den Partnern eintreten kann.

Das verhält sich ganz anders auf der Stufe der Treue, die von Rempel, Holmes und Zanna (1985) beschrieben wird. Treue setzt nicht nur eine Identifikation mit dem Partner voraus, sondern auch die Bereitschaft, sich für ihn einzusetzen, auch wenn dadurch eigene Kosten entstehen. Der Begriff der Treue legt nahe, dass man „durch dick und dünn zusammenhält“. Die Interessen des Partners werden so repräsentiert, als wenn es eigene Interessen wären. Umgekehrt kann man sagen, dass positive Konsequenzen, die für den Partner eintreten, erlebt werden, als wenn es eigene positive Konsequenzen wären. Man freut sich genauso über das Glück des Partners, wie man sich über das eigene Glück freuen kann.

### **Systemvertrauen: Beispiel Internet**

Eine für Organisationen bedeutsame Variante des Vertrauens ist das Systemvertrauen. Kommunikation in virtuellen Systemen schafft besondere Voraussetzungen für das Vertrauen unter den beteiligten Personen (Staples/Webster 2008). Die Bedeutung des Systemvertrauens wird spürbar, wenn sich soziale Prozesse von den persönlichen Erfahrungen und Begegnungen entfernt haben und nicht mehr unmittelbar erlebt werden können. In der Lösung von sozialen Prozessen aus dem individuellen Erlebnisfeld sieht Giddens (1991) einen entscheidenden Entwicklungsschritt moderner Gesellschaften. Durch die Ausbreitung abstrakter Systeme, die gesellschaftliche Abläufe beherrschen, wird die Bedeutung des Systemvertrauens erhöht. An die Stelle lokaler Gegebenheiten, von denen man sich durch persönliche Prüfung eine Meinung bilden kann, treten Informationen, deren Wahrheitsgehalt durch persönliche Kenntnis nicht mehr überprüft werden kann.

Ein Beispiel ist etwa das Finanzamt, dessen Abläufe für den Bürger bestenfalls teilweise durchschaubar sind. Organisationen und Expertensysteme repräsentieren diese Loslösung von Entscheidungsprozessen aus dem persönlichen Umfeld. Eine Gesellschaft, die diese abstrakten Systeme verwendet, kann nur dann funktionieren, wenn die betroffenen Personen Systemvertrauen entwickeln. Daher nimmt das Systemvertrauen in modernen Gesellschaften eine immer größere Bedeutung an, umso mehr als die Orientierung an konkreten Gegebenheiten durch die Orientierung an abstrakten Systemen ersetzt wird.

Dass die abstrakten Systeme im Vormarsch sind, kann daraus abgelesen werden, dass in den letzten zwanzig Jahren die Bedeutung von Informationstechnologien erheblich gewachsen ist. Diese Entwicklung wird noch zusätzlich durch die Verbreitung des Internets beschleunigt. Da das Systemvertrauen aus dem interpersonellen Vertrauen abgeleitet wird, besteht die Gefahr, dass es unberechtigterweise aufgebaut wird. Daher ist zu erwarten, dass Menschen Informationstechnologien mehr vertrauen, als es angemessen ist. Diese Probleme hängen damit zusammen, dass es für den Einzelnen aussichtslos ist, die Verlässlichkeit der Informationstechnologie im Allgemeinen und des Internets im Besonderen zu überprüfen. Zwar besteht durch die Verwendung von Sicherheitstechnologien die Möglichkeit, sich gegen Betrug abzusichern. Aber viele Menschen versäumen es, diese Techniken einzusetzen, auch wenn ein hohes Risiko besteht, bei Gutgläubigkeit das Opfer von Manipulationen zu werden (Bierhoff/Vornefeld 2004).

Viele Aktivitäten im Internet setzen Vertrauen voraus. Ein Beispiel stellt das Herunterladen eines Softwareprogramms aus dem Internet dar, bei dem der Nutzer nicht wissen kann, was an zusätzlichen Programmen auf seinem Rechner installiert wird. So besteht die Möglichkeit, dass Überwachungsprogramme den Computer ausspionieren, die die Auftraggeber über Aktivitäten des Nutzers informieren, ohne dass dieser Vorgang erkennbar wird. Nicht jeder Internetnutzer verwendet eine Firewall, die ihn darüber informiert, wenn ein Programm versucht, in das Internet zu gehen. Die Ausspähung von Computern wird dadurch erleichtert, dass die Benutzer Vertrauen in die Verlässlichkeit von Internetadressen haben.

Angriffe von außen sind immer möglich, wobei gleichzeitig auch entsprechende Abwehrmaßnahmen zur Verfügung stehen. Außerdem spielt der Aufbau des Vertrauens im Kontext des Internets eine große Rolle. Ein Beispiel ist der Internethandel, wie er von Firmen wie Amazon und Ebay betrieben wird. Das Problem des Vertrauens wird besonders deutlich, wenn es sich um Handelsplattformen handelt, die Anbietern die Möglichkeit geben, Waren zum Verkauf anzubieten, die sich Käufer ersteigern können. Die Bereitschaft zur Teilnahme an solchen Veranstaltungen nimmt zu, wenn die

Reputation der Plattform hoch und das Vertrauen in den einzelnen Anbieter etabliert worden ist. Letzteres gelingt dadurch, dass der Anbieter eine Reputation der Verlässlichkeit aufbaut. Entsprechende Techniken zur Erhöhung der Reputation sind bei Internettransaktionen besonders wichtig, weil sie das wahrgenommene Risiko, zum Opfer von Betrugsmanövern zu werden, reduzieren.

Das System des Internets verdeutlicht, dass bestimmte Aktivitäten, die durch Systeme vermittelt werden, ohne Vertrauen nicht möglich sind, da es perfekte Sicherheit in diesem Kontext nicht gibt. Damit stellt sich die Frage, welches Niveau des Vertrauens für Internetnutzer besonders günstig ist. Sollten sie von starkem Misstrauen geprägt sein und dementsprechend äußerst restriktiv mit dem Internet umgehen, oder sollten sie durch Vertrauen in die Verlässlichkeit der Internetadressen geprägt sein?

Vermutlich ist es so, dass Systeme wie das Internet optimal funktionieren, wenn die Handlungen ihrer Benutzer durch ein mittleres Ausmaß an Vertrauen gekennzeichnet sind (Gamson 1968). Wenn der individuelle Nutzer ein zu großes Vertrauen in das System hat, besteht die Gefahr, dass er sorglos mit den vorhandenen Risiken umgeht. Wenn das Vertrauen minimal ist, besteht das Problem, dass eine sinnvolle Nutzung des Internets kaum noch möglich ist.

Darüber hinaus ist es vernünftig, das Ausmaß des Vertrauens von der Reputation der Adresse abhängig zu machen. Wenn die Adresse durch Zertifizierungsinstanzen als zuverlässig und nicht betrügerisch identifiziert worden ist, besteht Anlass, sich vertrauensvoller zu verhalten, als wenn die Adresse keine entsprechende Akkreditierung aufweist. Je größer die Vielfalt der Aktivitäten ist, die über das Internet abgewickelt werden, desto größer wird die Bedeutung der Zertifizierung von zuverlässigen Adressen. Denn wenn immer mehr sicherheitsrelevante Vorgänge, wie z.B. das Führen von Bankkonten, über das Internet erfolgen, steigen die individuelle Verletzbarkeit des Nutzers und sein Bedürfnis, sich gegen Betrug abzusichern. Dabei haben Instanzen, die die Reputation von Adressen gewährleisten, eine herausragende Bedeutung.

Der angemessene Umgang mit Systemen wird gelernt. Entsprechende Lernprozesse finden beiläufig statt, während der Benutzer Erfahrungen mit dem Internet sammelt. Allerdings ist ein solcher Lernprozess, der sich an Erfolg und Misserfolg orientiert, langfristig und eventuell mit Rückschlägen verbunden. Daher sind didaktische Lerneinheiten zu bevorzugen, in denen potenzielle Nutzer über eine angemessene Umgangsweise mit Systemen informiert werden. Die Schulung über eine effektive Internetnutzung kann das Ziel verfolgen, den Stellenwert eines mittleren Systemvertrauens für eine optimale Nutzung der Angebote zu verdeutlichen.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass abstrakte Systeme wie das Internet wesentlich von dem Vertrauen der Beteiligten oder betroffenen Personen abhängen. Daraus ergibt sich die Schlussfolgerung, dass die Bedeutung des Vertrauens für das Funktionieren dieser Systeme zunehmend wichtiger wird. Die Reputation von Adressen, ihre Zertifizierung und der Aufbau von Vertrauen auf der Basis erwiesener Verlässlichkeit werden zunehmend das Verhalten der Nutzer bestimmen.

### **Optimistische Einseitigkeit des Vertrauens**

Durch Vertrauen werden Möglichkeiten der Kooperation eröffnet, die auf der einseitigen Vorleistung beruhen, dem Interaktionspartner Vertrauen zu schenken. Eine solche Vorleistung ist unabdingbar, um mit anderen Menschen ins Gespräch zu kommen und von ihnen akzeptiert zu werden. Daher kann es nicht verwundern, dass Vertrauenseinschätzungen einem optimistischen Muster folgen (Bierhoff 1995). Denn wir tendieren dazu, von günstigen Annahmen auszugehen, wenn wir das Vertrauen von Mitmenschen einschätzen. Allerdings reagieren wir auch sehr sensibel, wenn unser Vertrauen enttäuscht wird. Dann wird starkes Misstrauen ausgelöst, das an die Stelle der optimistischen Grundhaltung tritt.

So groß das positive Potenzial des Vertrauens auch ist, es kann auch durch Betrug verraten werden, so dass immer das Risiko der Enttäuschung vorhanden ist. Jeder ist vermutlich schon einmal in der einen oder anderen Weise hintergangen worden, sei es in der Ehe, unter Freunden oder im Beruf. Daher besteht eine besondere Sensibilität für Anzeichen, die auf Ausnutzung des Vertrauens durch andere, auf Täuschung und auf Verrat deuten (Voland 1998). Diese Sensibilität gegenüber der Ausbeutung des Vertrauens hat sich vermutlich in der Evolution entwickelt. Denn Trittbrettfahrer bedrohen die Etablierung von kooperativen Systemen, die dann, wenn sie erfolgreich aufgebaut werden, große Vorteile im Kampf um das Überleben bieten. Die Intelligenz des Menschen wurde vermutlich nicht zuletzt deshalb entwickelt, um Trittbrettfahrer aufzuspüren und sie aus dem kooperativen sozialen System auszuschließen (Bierhoff 2006).

### **Kann Vertrauen auf viele Menschen generalisiert werden?**

Die Beurteilung einer konkreten Person im Sinne von Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit ist unabhängig von dem Ausmaß des generalisierten Vertrauens, das der Beurteiler aufgebaut hat (Buck/Bierhoff, 1986). Dieser Null-Zusammenhang ist auf den ersten Blick überraschend. Er hängt damit zusammen, dass das generalisierte Vertrauen das Ergebnis von verschiedenen Lernprozessen darstellt, deren Ergebnisse über die Jahre kumuliert wur-

den. Hingegen wird das relationale Vertrauen durch die besonderen Merkmale der beurteilten Person bestimmt. Dabei können auch demografische Merkmale, wie Geschlecht und Nationalität, eine wichtige Rolle spielen.

Unähnlichkeit in demografischen Merkmalen führt in der Regel zu einer vorsichtigen Beurteilung des Vertrauens in persönlichen Begegnungen. In diesem Zusammenhang ist es ein interessantes Ergebnis, dass diese Effekte der Unähnlichkeit verringert werden, wenn die Interaktion in einer virtuellen Computerumgebung stattfindet (Krebs/Hobman/Bordia 2006). Man kann also den Schluss ziehen, dass computervermittelte Kommunikation den Vorteil hat, dass die Entwicklung von Misstrauen, das auf demografischen Unterschieden beruht, gebremst wird.

Daher kann erwartet werden, dass in virtuellen Teams erfolgreich gegen Vorurteile aufgrund von demografischen Unterschieden angegangen werden kann. Darüber hinaus lässt sich feststellen, dass Personen mit unterschiedlichem demografischen Hintergrund, die in Projektteams zusammenarbeiten, im Allgemeinen in der Lage sind, ihre Vorurteile zu überwinden (van der Zee 2006). Das deutet darauf hin, dass die Entwicklung von Vertrauen in Arbeitsgruppen dazu beitragen kann, Vorurteile zu überwinden.

### **Soziale Konstruktion einer Nische des Vertrauens durch Kommunikation**

Schließlich ist auch die Rolle der Kommunikation zu berücksichtigen, auf deren Grundlage sich Vertrauen entwickeln kann (Kramer 1999). Kommunikation ist nicht nur Ursache, sondern auch Wirkung des Vertrauens. Auf diesen wechselseitigen Zusammenhang haben wir schon indirekt hingewiesen, als wir die Rolle der Selbstöffnung für die Vertrauensentwicklung erwähnt haben.

Die Reduktion von Unsicherheit durch Vertrauen lässt sich nicht auf der Grundlage einer Alles- oder Nichts-Entscheidung darstellen. Vielmehr handelt es sich um eine graduelle Entwicklung durch Kommunikationsaustausch, die dazu führt, dass eine neue Stufe des Vertrauens erreicht wird. Die Kommunikation spielt dabei eine entscheidende Rolle, da sie Glaubwürdigkeit des Kommunikators aufbauen oder diese untergraben kann. Bei dem durch ehrliche kommunikative Inhalte beschleunigten Übergang von einer Vertrauensstufe zu der nächsten findet eine kognitive Restrukturierung der Beziehung statt, indem die Eigenschaften des Partners in neuen Begriffen, die der jeweils höheren Stufe entsprechen, beschrieben werden. So wird z.B. aus einer verlässlichen Person ein treuer Partner. Die Grundlage für diesen Prozess ist die soziale Konstruktion der Beziehungswirklichkeit auf der Basis der Auswertung der ausgetauschten Kommunikationsinhalte.

Jedem Einzelnen kommt eine zentrale Rolle bei der Initiierung eines Vertrauensaufbaus in seinem sozialen Netz zu. In diesem Sinn ist jeder seines Glückes Schmied. Indem die Person ihren Interaktionspartnern zunächst dort, wo es angeraten ist, einen „Vertrauensvorschuss“ gewährt, besteht aufgrund der Reziprozitätsnorm eine gute Chance, dass die Vertrauensentwicklung angestoßen wird. Dadurch kann ein positiver Prozess der Selbstöffnung zustande kommen, der bis auf die oberste Vertrauensstufe führt.

Ein „Vertrauensinvestment“ zahlt sich meist aus. Vielfach wird sich bei kurzfristigen Beziehungen nur ein „flüchtiges Vertrauen“ (swift trust; Meyer-son/Weick/Kramer 1996) einstellen. Trotzdem denkt man mit Genugtuung an solche durch Vertrauen gekennzeichnete Episoden in Gruppen zurück, die das mentale Modell des Vertrauens in andere bestätigen.

Der Alltagsmensch wäre schlecht beraten, wenn er seine soziale Konstruktion der Wirklichkeit nur auf Vertrauen aufbaut, ohne mögliche Gefährdungen zu berücksichtigen. „Blindes Vertrauen“ ist äußerst riskant. Stattdessen ist eine „gesunde Portion an Paranoia“ (Kramer 2003) sinnvoll. Das gilt vor allem dann, wenn viel auf dem Spiel steht. Man muss nicht gleich einem Bekannten die Daten der eigenen Kreditkarte zukommen lassen. Ein gewisses Maß an Misstrauen ist sinnvoll, um sich gegen Betrugsversuche zu schützen. Tatsächlich sind Personen, die anderen vertrauen, deshalb nicht „naiv“, sondern sie besitzen in der Regel eine Sensibilität für Vertrauensmissbrauch (Rotter 1980). Die Entscheidung des Einzelnen ist idealerweise nicht eine zwischen Vertrauen und Misstrauen, sondern bezieht sich darauf, wie viel Vertrauen in einer konkreten Handlungssituation vertretbar und angemessen ist. Hingegen kann eine voreilige und durch irrationale Ängste verursachte misstrauische Abwehrhaltung gegen Interaktionspartner dazu beitragen, dass die schlimmsten Befürchtungen Wirklichkeit werden.

## Literatur

- Bierhoff, H.W. (1992): Trust and trustworthiness. S. 411–433 in Montada, L. – Filipp, S.H. – Lerner, M. (Hrsg.): Life crises and experiences of loss in the adulthood. Hillsdale, NJ 1992.
- Bierhoff, H.W. (1995): Vertrauen in Führungs- und Kooperationsbeziehungen. Sp. 2148–2158 in Kieser, A. – Reber, G. – Wunderer, R. (Hrsg.): Handwörterbuch der Führung. 2. Aufl., Stuttgart 1995.
- Bierhoff, H.W. (2006): Sozialpsychologie. Ein Lehrbuch. 6. Aufl., Stuttgart 2006.
- Bierhoff, H.W. – Herner, M.J. (2007): Vertrauen. S. 300–305 in Schuler, H. – Sonntag, K. (Hrsg.): Handbuch der Arbeits- und Organisationspsychologie. Göttingen 2007.

- Bierhoff, H.W. – Vornefeld, B. (2004): The social psychology of trust with applications in the Internet. S. 48–62 in *Analyse & Kritik, Zeitschrift für Sozialtheorie* 26 (2004).
- Borkhorst, C.L. – Bakermans-Kranenburg, M.J. – Fearon, R.M.P. – van Ijzendoorn, M.H. – Fonagy, P. – Schuengel, C. (2003): The importance of shared environment in mother-infant attachment security: A behavioral genetic study. S. 1188–1213 in *Child Development* 74 (2003).
- Bowlby, J. (1969/1984): *Bindung*. Frankfurt a.M. 1984.
- Bowlby, J. (1973/1986): *Trennung*. Frankfurt a.M. 1986.
- Bowlby, J. (1980/1983): *Verlust, Trauer und Depression*. Frankfurt a.M. 1983.
- Buck, E. – Bierhoff, H.W. (1986): Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit: Skalen zur Erfassung des Vertrauens in eine konkrete Person. S. 205–223 in *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie* 7 (1986).
- Butler, J.K. (1983): Reciprocity of trust between professionals and their secretaries. S. 411–416 in *Psychological Reports* 1983.
- Clegg, C. – Unsworth, K. – Epitropaki, O. – Parker, G. (2002): Implicating trust in the innovation process. S. 39–52 in *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 53 (2002).
- Fetchenhauer, D. – Dunning, D. – Schlösser, T. – Gresser, F. – Haferkamp, A. (2008): Vertrauen gegenüber Fremden – Befunde aus dem spieltheoretischen Labor und dem echten Leben. S. 248–268 in Rohmann, E. – Herner, M. – Fetchenhauer, D. (Hrsg.): *Sozialpsychologische Beiträge zur positiven Psychologie*. Lengerich 2008.
- Fraley, C.R. (2002): Attachment stability from infancy to adulthood: Meta-analysis and dynamic modeling of developmental mechanisms. S. 123–151 in *Personality and Social Psychology Review* 6 (2002).
- Fraley, C.R. (2007): A connectionist approach to the organization and continuity of working models of attachment. S. 1157–1180 in *Journal of Personality* 75 (2007).
- Fraley, R.C. – Shaver, P.R. (1997): Adult attachment and the suppression of unwanted thoughts. S. 1080–1091 in *Journal of Personality and Social Psychology* 73 (1997).
- Gamson, W.A. (1968): *Power and discontent*. Homewood, IL 1968.
- Giddens, A. (1991): *Modernity and self-identity*. Cambridge 1991.
- Juffer, F. – Bakermans-Kranenburg, M.J. – van Ijzendoorn, M.H. (2008): *Promoting positive parenting*. Milton Park 2008.
- Kramer, R.M. (1999): Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions. S. 569–598 in *Annual Review of Psychology* 50 (1999).
- Kramer, R.M. (2003): Wann eine Portion Paranoia gesund ist. S. 48–56 in *Harvard Businessmanager* 2003.
- Krebs, S.A. – Hobman, E.V. – Bordia, P. (2006): Virtual teams and group member dissimilarity. Consequences for the development of trust. S. 721–741 in *Small Group Research* 37 (2006).

- Lindskold, S. (1978): Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation. S. 772–793 in *Psychological Bulletin* 85 (1978).
- Luhmann, N. (1973): *Vertrauen*. Stuttgart 1973.
- Meyerson, D. – Weick, K. – Kramer, R.M. (1996): Swift trust and temporary groups. S. 166–195 in Kramer, R.M. – Tyler, T.R. (Hrsg.): *Trust in organizations. Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, CA 1996.
- Mikulincer, M. (1998): Attachment working models and the sense of trust: An exploration of interaction goals and affect regulation. S. 1209–1224 in *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (1998).
- Parker, S.K. – Williams, H.M. – Turner, N. (2006): Modeling the antecedents of proactive behavior at work. S. 636–652 in *Journal of Applied Psychology* 91 (2006).
- Rotter, J.B. (1980): Interpersonal trust, trustworthiness and gullibility. S. 1–7 in *American Psychologist* 35 (1980).
- Petermann, F. (1996): *Psychologie des Vertrauens*. 3. Aufl., Göttingen 1996.
- Rempel, J.K. – Holmes, J.G. – Zanna, M.P. (1985): Trust in close relationships. S. 95–112 in *Journal of Personality and Social Psychology* 49 (1985).
- Schlenker, B.R. – Helm, B. – Tedeschi, J.T. (1973): The effects of personality and situational variables on behavioral trust. S. 419–427 in *Journal of Personality & Social Psychology* 25 (1973).
- Schweer, M. (2008): Interpersonales Vertrauen und unbedingte Wertschätzung. Potenziale der Förderung pädagogischer Kompetenz. S. 146–166 in E. Rohmann, E. – Herner, M. – Fetchenhauer, D. (Hrsg.): *Sozialpsychologische Beiträge zur positiven Psychologie*. Lengerich 2008.
- Schweer, M. – Thies, B. (2003): *Vertrauen als Organisationsprinzip. Perspektiven für komplexe soziale Systeme*. Bern 2003.
- Shapiro, D. – Sheppard, B.H. – Charskin, L. (1992): Business on handshake. S. 365–377 in *Negotiation Journal* 8 (1992).
- Staples, D.S. – Webster, J. (2008): Exploring the effects of trust, task interdependence and virtualness on knowledge sharing in teams. S. 617–640 in *Information Systems Journal* 18 (2008).
- van der Zee, K. (2006): Ethnic identity and solidarity with functional groups. S. 175–190 in Fetchenhauer, D. – Flache, A. – Buunk, A.P. – Lindenberg, S. (Hrsg.): *Solidarity and prosocial behaviour*. New York 2006.
- van Ijzendoorn, M.H. – Kroonenberg, P.M. (1988): Cross-cultural patterns of attachment. S. 147–156 in *Child Development* 59 (1988).
- Voland, E. (1998): Die Natur der Solidarität. S. 297–318 in Bayertz, K. (Hrsg.): *Solidarität: Begriff und Problem*. Frankfurt a.M. 1998.
- Webber, S.S. (2008): Development of cognitive and affective trust in teams. S. 746–769 in *Small Group Research* 39 (2008).



# Vertrauen – soziologische Perspektiven

Martin Endreß

## 1. Einführung

Beobachtet man die soziologischen Beobachtungen von „Vertrauen“<sup>1</sup>, dann drängen sich unmittelbar *zwei Metabeobachtungen* auf:

Wird im Zuge soziologischer Deutungsangebote für die Signatur von Gegenwartsgesellschaften über Vertrauen gesprochen, so dominiert – *erstens* – ein Verständigungshorizont wie er programmatisch im Rahmen so unterschiedlicher theoretisch-konzeptioneller Angebote dominiert wie den Theorien rationaler Wahl, der Systemtheorie, der Strukturationstheorie von Anthony Giddens oder auch der Theorie reflexiver Modernisierung von Ulrich Beck. *Reflexives Vertrauen* und Systemvertrauen sind hier die vorrangigen Stichworte. Sie spitzen die Frage nach Vertrauensverhältnissen auf Entscheidungssituationen ebenso zu wie auf die Analyse möglicher Krisen- oder Desintegrationserscheinungen moderner Gesellschaften (aufgrund verschärfter Risikolagen, der Dominanz von Expertenkulturen, sich ausweitender Prekarisierungslagen, eines institutionellen Vertrauensverlustes etc.).<sup>2</sup>

Dieses, in der soziologischen wie sozialwissenschaftlichen Diskussion m.E. dominante Begriffsverständnis erscheint zunächst *in zweierlei Hinsicht plausibel*: *Auf der einen Seite* lässt es sich als Reflex der organisationalen Wirklichkeit moderner Gesellschaften, also ihrer *Strukturtypik* als Organisationsgesellschaften verstehen. In deren Rahmen sind und begreifen sich Akteure zumeist als von komplexen (politischen) Problem- und Entscheidungszusammenhängen entkoppelt und ihnen fehlt das Wissen zur Einschätzung des Gefährdungspotenzials bspw. von Technologien. Organisationen kommen hier als zentrale ‚Steuerungsgrößen‘ moderner Gesellschaften in den Blick. *Auf der anderen Seite* reflektiert dieses Begriffsverständnis offenkundig adäquat das in modernen Gesellschaften als legitim institutionalisierte

---

1 Zur aktuellen soziologischen Diskussion zum „Vertrauen“ vgl. insbesondere: Antfang/Urban 1994; Barber 1983; Cook 2001; Funder 1999; Gambetta 1988; Geis 2003; Hardin 2002; Hartmann/Offe 2001; Misztal 1996; Moellering 2006; Nuissl 2002; Preisendörfer 1995; Sztompka 1999; Weber/Carter 2003.

2 Ein entsprechendes Verständnis des Begriffs Vertrauen hat sich ganz ebenso dominant in der Geschichtswissenschaft (vgl. Frevert 2003) wie auch in der Politikwissenschaft (vgl. Schmalz-Bruns 2002) etabliert. Das ist insbesondere mit Blick auf den Band von Frevert einigermaßen überraschend: Denn das Cover dieses Bandes zielt eine Wiedergabe von Tiepolos Darstellung des Trojanischen Pferdes; spielt also auf eine historische Situation an, die als geradezu paradigmatisch für fungierendes Vertrauen – und dessen kalkuliertes Unterlaufen – anzusehen ist!

*Subjektverständnis*: Akteure haben sich hier als rational entscheidende und handelnde Subjekte zu verstehen und darzustellen und werden als solche von anderen wie auch von Organisationen adressiert, also mit entsprechenden Erwartungen konfrontiert. In diesen beiden Hinsichten wird die Favorisierung eines Begriffs reflexiven bzw. Systemvertrauens unter gegenwartsanalytischen Vorzeichen somit unmittelbar verständlich.

Dieses Vorverständnis wissens- und gesellschaftsanalytisch zu reflektieren – also soziologisch zu beobachten – heißt nun aber zugleich notwendig diese beiden Formen der Selbstbeschreibung *kritisch* zu befragen: Denn der *erstere Gesichtspunkt* dieser Selbstbeschreibung (Organisationsgesellschaft) artikuliert lediglich eine historische und damit eine *temporär spezifische gesellschaftliche Konstellation* und der *zweite Gesichtspunkt* dieser Selbstbeschreibung (Subjektverständnis) verdankt sich – ebenso als historisches Faktum – dem in modernen Gesellschaften offenkundig ‚objektiv‘ erfolgreich durchgesetzten Selbstbeschreibungs- bzw. *Subjektivierungsmodus*. Er ist Ausdruck bzw. Produkt der gesellschaftlichen Konstellation, die es gerade zu reflektieren gilt. In beiden Hinsichten erweist sich damit die in der Diskussion seit langem dominante Fassung des Vertrauensbegriffs m.E. als grundlagen- bzw. sozialtheoretisch *ungenügend bzw. zu kurz gegriffen*: In *ersterer Hinsicht* verfällt diese einem für systematische Zwecke nicht tragfähigen *Präsentismus*, und in *letzterer Hinsicht* unterläuft sie als schlichtes *Spiegelbild* ebenso die konzeptionellen Erfordernisse systematischer Analyse. Aus diesen beiden Gründen erscheint ein reflexiv zugespitzter Vertrauensbegriff lediglich in gesellschaftstheoretischer wie wissenssoziologischer Hinsicht für die Explikation einer epochenspezifischen Signatur eines leitenden Verständnisses des Vertrauensphänomens angemessen, nicht jedoch für grundlagen- bzw. sozialtheoretische Zwecke wie sie in diesem Beitrag für die Explikationszwecke soziologischer Analyse im Vordergrund stehen sollen.

Beobachtet man die Wissenschaftspraxis der Soziologie noch in einer anderen Hinsicht, dann fällt – *zweitens* – die Phase einer intensivierten Auseinandersetzung mit dem Phänomen des Vertrauens in die Zeit einer gleichzeitigen Thematisierung forcierter Beschleunigungsprozesse, der Beunruhigung über den internen Zusammenhang von Modernität und Barbarei, der Diagnose zunehmender Individualisierungsprozesse etc. seit ungefähr Mitte der 1980er Jahre des vergangenen Jahrhunderts.

Ohne diese zeitdiagnostischen Topoi hier hinsichtlich ihrer Angemessenheit kommentieren zu können, lässt sich m.E. dennoch wohl ganz generell festhalten, dass mit diesen Aspekten im Kern auf die Erosion von *Konstellationen habitualisierten Vertrauens* abgestellt wird, also weitgehend routinisierten Vertrauenshaltungen. Dieser Verweis auf eine Schicht habitualisier-

ten Vertrauens nötigt dann zu weitergehenden theoretischen Überlegungen um diese Dimension des Vertrauens konstitutionsanalytisch für die Soziologie überhaupt konzeptionell einholen zu können. Entsprechend möchte ich nachfolgend meine Auffassung darlegen, dass die in der gegenwärtigen Debatte über System- oder Institutionenvertrauen, über die Erosion politischen Vertrauens oder eine fehlende Vertrauenskultur angesprochenen Phänomene im Kern gerade nicht auf einen Begriff reflexiven Vertrauens festgelegt oder zugespitzt werden können.

Diese Vorüberlegungen verweisen zunächst auf die Bedeutung einer weiteren theoretisch-konzeptionellen Differenzierung: Sie verdeutlichen, dass und warum für eine soziologische Analyse von Vertrauen zwischen *drei* verschiedenen *Reflexionsebenen* notwendig zu unterscheiden ist. Es muss für eine adäquate, für eine sachlich angemessene Thematisierung des Vertrauensphänomens *a)* eine grundlagen- bzw. sozialtheoretische Perspektivierung des Themas unterschieden werden von *b)* einer entwicklungsgeschichtlichen Optik sowie von *c)* einer Theorie der modernen Gesellschaft und ihrer sozialen Strukturen (vgl. Endreß 2002, 66f.).

*Ad a)* In *grundlagen- bzw. sozialtheoretischer Hinsicht* geht es um eine strukturtheoretische Analyse des Vertrauensphänomens. Auf dieser Reflexionsebene ist eine Verortung des Vertrauensphänomens in einer Strukturanalyse menschlichen Weltverhältnisses erforderlich, die ggf. im Rekurs auf philosophisch-anthropologische Überlegungen bspw. im Anschluss an Helmuth Plessner (1928/1975, vgl. Endreß 2001) erfolgen kann.

*Ad b)* In *entwicklungsgeschichtlicher Optik* geht es (im Anschluss an die Anregungen bspw. bei Simmel, Luhmann und Giddens) um die Analyse des historisch je spezifischen Verhältnisses von – so lässt sich formulieren – persönlichem Vertrauen und generalisiertem bzw. versachlichtem Systemvertrauen, ggf. verbunden mit der Hypothese einer tendenziellen Zunahme des Letzteren.<sup>3</sup> Die Konturen dieser Entwicklung wären zu erheben bspw. im Rahmen historischer Fallstudien (Zucker 1986).<sup>4</sup>

*Ad c)* Schließlich ist für die Ebene einer *Theorie der modernen Gesellschaft* (unter Aufnahme von Hinweisen vornehmlich bei Parsons, Luhmann und Giddens) insbes. wohl auf die weiter wachsende Bedeutung sog. Ver-

---

3 Vgl. dazu die bei Frevert (2003, 61–66) sehr dezidiert formulierten Vorbehalte.

4 Ebenso denkbar wäre eine Analyse historischer Semantiken, also des Sprachwandels als eines Indikators der soziokulturell imprägnierten Deutung des Sozialen (vgl. Luhmann zum Risikobegriff 2001, 146, 149). Auch wissenssoziologische Reflexionen ließen sich hier anführen bspw. angesichts der Verschiebung der Bedeutung des Verständnisses von ‚Hoffnung‘ auf den Bereich von Naturereignissen im Zuge der Einsicht in die nicht göttlicher Vorsehung sich verdankende, sondern aus menschlichem Handeln resultierende Gestaltung sozialer Ordnung, also ihrer soziale Konstruiertheit (vgl. Sztompka 1995, 256).

trauensintermediäre und damit auf die Verortung des Vertrauensphänomens im Rahmen aktueller gesamtgesellschaftlicher Strukturveränderungen abzustellen (vgl. Strasser/Voswinkel 1997; Endreß 2002, 79).

Vor dem Hintergrund dieser analytischen Differenzierungen bewegen sich die nachfolgenden Überlegungen zum Vertrauensphänomen aus soziologischer Perspektive zunächst auf grundlagen- bzw. sozialtheoretischer Ebene.

## 2. Drei Vertrauensbegriffe

Die aktuellen öffentlichen wie sozialwissenschaftlichen Debatten konfrontieren uns mit einem geradezu inflationären Gebrauch des Vertrauensbegriffs. Obwohl dieser vielfältig verwendete Begriff Gegenstand verschiedener wissenschaftlicher Bemühungen ist – u.a. von Soziologie und Psychologie, von Philosophie und Geschichte, von Politik- wie Wirtschaftswissenschaft –, kann von einem auch nur annähernd einheitlichen Begriffsverständnis nicht die Rede sein.

Gleichwohl wird – geradezu in Gestalt eines impliziten Konsenses – insbesondere die sozialwissenschaftliche Debatte durch den Rückgriff auf Theorien rationaler Wahl wie auf Systemtheorien zur Konzeptualisierung des Vertrauensphänomens dominiert.<sup>5</sup> In beiden theoretischen Zugängen wird Vertrauen als „reflexives Vertrauen“ verstanden. Prominente Autoren (wie Gambetta oder insbesondere Coleman und in seinem Gefolge Sztompka 1999, 25) erläutern Vertrauen als eine Wette über zukünftige kontingente Handlungen anderer („a bet about the future contingent actions of others“). Vertrauen wird somit verstanden als eine kalkulierende wie kalkulierbare Ressource sozialer Beziehungen und damit auf den Typus ‚reflexiven Vertrauens‘ zugespitzt.<sup>6</sup> Vertrauen im Sinne eines solchen kognitiven Modus ist konzipiert als konsequenter Ausdruck von bzw. als Entsprechung zu Risikoüberlegungen oder Misstrauensunterstellungen. Zu vertrauen ist demzufolge ein riskantes Unternehmen, ein risikobehafteter Akt. Ein solches Verständnis von Vertrauen ist zugeschnitten und damit begrenzt auf sehr spezifische

---

5 Vgl. bspw. die Beiträge von Luhmann 1968/1989; Coleman 1990; Gambetta 1988; Giddens 1990; Sztompka 1999. Kritisch dazu: Endreß 2001, 2002, 2004.

6 Für Gambetta (1988, 217) bspw. implizieren Vertrauensbeziehungen „a particular level of subjective probability with which an agent assesses that another agent or group of agents will perform a particular action“. Und Coleman (1990, 91) verweist darauf, dass „under the general heading of trust the usual arrangement is simply an incorporation of risk into the decision of whether or not to engage in the action“. In dieser Blickstellung gilt dann auch Coleman (1990, 99) Vertrauen im Kern als eine Wette („bet“) zu verstehen. Er argumentiert, dass „a rational actor will place trust [...] if the ratio of the chance of gain to the chance of loss is greater than the ratio of the amount of the potential loss to the amount of the potential gain“ (ebd. 104, vgl. Luhmann 1988/2001).

Situationen und kann – so meine These – aus genau diesem Grund nicht als Kern eines allgemeinen Verständnisses von Vertrauen herangezogen werden. Und dies deshalb, weil der Typ reflexiven Vertrauens auf einseitige oder wechselseitige Sanktionspotenziale, auf ein- oder wechselseitige Kalkulationen von Kosten und Gewinnen und somit explizit auf die Vorstellung der Chance von ein- oder wechselseitigen Verhaltens- und Handlungskontrollen anderer bezogen ist.

Meiner Auffassung zufolge widersprechen derartige logische Kalküle aber in allen Hinsichten dem phänomenalen Kern und damit der ‚Logik‘ von Vertrauen im Sinne eines fungierenden Modus, also im Sinne einer praktisch wirksamen, wenn auch ‚uneinholbaren‘ Voraussetzung allen Handelns. Und dieser Modus ist – wie ich zeigen möchte – ebenso als vorgängig gegenüber kalkulierten Rationalitäten (also prä-reflexiv) wie auch als diese allererst ermöglichend anzusehen (also meta-reflexiv).<sup>7</sup> Einen Begriff *fungierenden Vertrauens* schlage ich dabei vor, ohne damit irgendeiner Form von Sozialromantik das Wort zu reden. Denn Vertrauen ist kein ‚Harmoniekonzept‘ (vgl. Heisig/Littek 2003), sondern aus soziologischer Perspektive *strukturell ambivalent*: Vertrauen kann gezielt aufgebaut und dann ausgenutzt werden – sowohl in dyadischen Interaktionsverhältnissen als auch bspw. durch die Bildung von Vertrauensgemeinschaften zur Schädigung etc. anderer Gruppen, Organisationen etc. (vgl. Seifert/Brinkmann 2003 vs. Schweer 2003b, 389), wie auch in professionellen Interaktionen.<sup>8</sup>

## 2.1 Zur Spannung von Selbstverständlichkeit und Nicht-Selbstverständlichkeit

Für eine soziologische Reflexion des Phänomens „Vertrauen“ kann von zwei Grundphänomenen bzw. elementaren ‚sozialen Tatbeständen‘ (um es mit Durkheim zu formulieren) ausgegangen werden (vgl. auch Endreß 2002, 8):

*Einerseits* ist dies das hohe Maß an *Selbstverständlichkeit* mit dem Menschen ihren Alltag leben und sich in ihrer sozialen Umwelt orientieren. Dieser Umstand bildet für die Soziologie ein elementares Ausgangsdatum. Dar-

---

7 Meta-reflexiv gerade im Sinne eines übergeordneten Vertrauens in die Güte dieser Rationalitäten (vgl. den Hinweis auf die Vertrautheit der Unterscheidung von Vertrautheit und Fremdheit selbst; Luhmann 1988/2001, 145).

8 Entsprechend dieser strukturellen Ambivalenz hat eine soziologische Analyse auch davon auszugehen, dass Misstrauen und Vertrauen insofern partiell funktional äquivalent sind, als sie beide Situationen doppelter (doppelter) Kontingenz zu bewältigen ermöglichen (vgl. auch Luhmann 1968/1989, 78ff.). Herausragendes Beispiel dieser strukturellen Ambivalenz ist unter Rekurs auf empirische Phänomene insbesondere des westlichen Kulturkreises die Familie, da dieser soziale Nahraum in einem sowohl Schutzzone als auch im außerordentlichen Maße Gefährdungszone mit Blick auf körperliche und sexuelle Gewalt ist.

auf bezogen fragt sie nach den Gründen für diese fraglose Gültigkeit weiter Lebensbereiche und Handlungsvollzüge. Auf dieser Ebene grundlegender Selbstverständlichkeitsannahmen über die soziale Welt erhält das Phänomen des Vertrauens als ein Welt-, Sozial- und Zeitverhältnis (und auch das der Vertrautheit<sup>9</sup>) zentrale Bedeutung für die Soziologie als grundlegende Ressource sozialen Handelns und sozialer Beziehungen und bildet einen Untersuchungsgegenstand *sui generis*.

*Andererseits* ist es die Annahme der *Nicht-Selbstverständlichkeit* dieser beobachteten Selbstverständlichkeit, die für die Soziologie eine zur ersten komplementäre zentrale Ausgangshypothese bildet. Denn der alltägliche Balanceakt zwischen fraglos Hingenommenem, bereits fragwürdig Gewordenem und prinzipieller potenzieller Fragwürdigkeit kommt in Form des Vertrauensentzuges und -verlustes, von Misstrauen oder der Auflösung vertrauter Handlungskontexte regelmäßig zum Ausdruck. Diese Phänomene sind ebenso zentraler Gegenstand soziologischer Analyse – was nicht zuletzt an den einführend kurz angesprochenen Gegenwartsdiagnosen deutlich wird. Diese Erfahrung der (latenten) Zerbrechlichkeit sozialer Wirklichkeit, die zu meist in Form eines (partiellen) Vertrauensverlustes oder aber (gänzlichen) Misstrauens zum Ausdruck kommt, diese Erfahrung ist ein Korrelat der konstitutiven „latenten Fragilität“ und Veränderungsdynamik menschlicher Deutungen der sozialen Welt wie ihres grundlegenden Bezuges zur Welt, insofern in Interaktionen stets sowohl die jeweils eigene Weltsicht und der Weltbezug wie auch das Selbstbild und der Selbstbezug notwendig „auf dem Spiel stehen“.<sup>10</sup>

Die soziologische Behandlung des Vertrauensphänomens macht dieses also im Rekurs auf die konstitutive, d.h. unaufhebbare *Spannung zwischen Selbstverständlichkeit und Nicht-Selbstverständlichkeit* zum Thema. Begreift man – was in der soziologischen Diskussion als konsent anzusehen ist – Vertrauen als einen spezifischen Relationsmodus, also als einen Verhältnisbegriff, dann sind die verschiedenen Modi dieses Verhältnisses, die hier zunächst mit den Begriffen des reflexiven wie des fungierenden Vertrauens umschrieben wurden, also konsequent im Horizont dieses Kernphänomens der konstitutiven Spannung zwischen Selbstverständlichkeit und Nicht-Selbstverständlichkeit auszulegen.

---

9 Als Wissenstypik und unvermeidliches Produkt sozialen Lebens, u.a. aufgrund von Routinisierungen (vgl. auch Luhmann 1988/2001, 144, 151).

10 Auch in dieser Hinsicht also argumentiert die Soziologie konsequent relational (vgl. dazu die Ansätze bei Mead 1934/1968, Elias 1986, Goffman 1982 oder Bourdieu 1996). Entsprechend wird hier in Abgrenzung von Heideggers (1927/2006, bes. §§ 12ff.) Formel des „in-der-Welt-seins“ im Anschluss an Merleau-Ponty (1945/1966) auf den konsequent relational gedachten Modus des „Zur-Welt-seins“ abgestellt.

## 2.2 Zur Analytik der Vertrauensbegriffe

Einer extensiven wie intensiven Verwendung des Vertrauensbegriffs begegnet man aktuell nicht nur in wissenschaftlichen, sondern ebenso in alltäglichen Zusammenhängen. Alltagssprachlich sind die Verwendungsweisen und -zusammenhänge des Vertrauensbegriffs jedoch derart diffus und changierend, dass es im Ausgang von dieser sprachlichen Praxis kaum möglich erscheint zu einer eindeutigen, also für analytische Zwecke hinreichend tragfähigen Begrifflichkeit zu kommen.<sup>11</sup> Entsprechendes gilt m.E. auch für die zahlreichen alltagssprachlichen Synonyme wie sich-verlassen-auf, auf-etwas-bauen, etwas-als-gegeben-unterstellen, von-etwas-ausgehen, etwas erwarten, sich-sicher-sein etc. Diese Unbestimmtheit nötigt für wissenschaftliche Zwecke zu einer gesonderten begrifflichen Reflexion.

Dabei ist die Verwendung des Vertrauensbegriffs im Alltag – so viel scheint klar – paradoxerweise vor allem als Anzeichen einer Krise zu werten. Anderen zu versichern man vertraue ihnen oder aber sie nach ihrer Vertrauenswürdigkeit zu befragen oder aber zu überlegen, ob wir ihren Aussagen wie ihrem Verhalten Vertrauen entgegenbringen können – in all diesen Varianten ist objektiv die Vertrauenswürdigkeit eines oder einer Anderen immer schon fragwürdig geworden und es wird damit Misstrauen faktisch („objektiv“) kommuniziert. In diesem Umstand scheint mir ein bemerkenswerter Hinweis auf den Kern von Vertrauen und auf die adäquate Typik eines Vertrauensbegriffs zu liegen.

Denn Vertrauen wird in entsprechenden alltäglichen Kontexten im Sinne einer Hintergrundressource relevant, die im Kern latent bleibt. Anders formuliert: In dieser seiner Kernbedeutung dient (fungiert) Vertrauen wesentlich als stillschweigend vorausgesetzter („tacit“) Bezugsrahmen alltäglichen Handelns bzw. wird als solcher wirksam. M.E. muss jede soziologische Theoriebildung diesem Umstand systematisch Rechnung tragen und in eine die Intuitionen des Alltagsverständnisses Phänomen-gerecht und damit sensibel aufnehmenden Konzeptualisierung von Vertrauen umsetzen. Mit Rücksicht auf dieses Kriterium liegt meiner weiteren Argumentation die These zugrunde, dass eine adäquate Erörterung des Vertrauensphänomens in der Soziologie systematisch in einem *ersten Schritt* zu unterscheiden hat zwischen der Form expliziten, thematischen bzw. *reflexiven Vertrauens* auf der einen Seite und der Form impliziten, unthematischen und *habitualisierten Vertrauens* auf der anderen Seite. Darüber hinaus aber gilt es in einem weiteren *zweiten Schritt* diese beiden Formen bzw. Typen des Vertrauens von einem

---

11 Denn von wem und worüber sagt man alltagssprachlich nicht alles, dass man darauf vertraut: Lebenspartnern, Busfahrplänen, dem Wetter, der Technik, bestimmten Institutionen etc.

dritten Typus, dem *Modus fungierenden Vertrauens* als dem hier in Frage stehenden Kernphänomen nochmals zu unterscheiden. Unter fungierendem Vertrauen verstehe ich dabei jenen Modus von Vertrauen, der soziales Handeln wie soziale Beziehungen im Sinne einer mit ihrem Gelingen notwendig einhergehenden Ressource konstitutiv begleitet.

Die gewählte Beschreibung als ‚notwendig damit einhergehend‘ bzw. ‚begleitet werdend‘ erinnert an dieser Stelle bewusst an Immanuel Kants Bestimmung der ‚transzendentalen Apperzeption‘ in der „Kritik der reinen Vernunft“. Dort heißt es: „Das: Ich denke, muss alle meine Vorstellungen begleiten können“ (KrV § 16, B 132). Und als dieses – in der hier favorisierten Sprache: konstitutive – Begleiten ist es reflexiv *per definitionem* nicht einholbar, da es jeden Reflexionsakt eben seinerseits notwendig stets trägt. So zielt der Begriff ‚fungierenden Vertrauen‘ auf eine den Vollzug des Handelns begleitende Form der Bewusstheit, ein Präsenzbewusstsein<sup>12</sup>, dessen impliziter Charakter zwar handlungswirksam, aber keineswegs als explizites Reflexionsprodukt seinerseits Reflexionsgegenstand ist. Der Begriff des fungierenden Vertrauens zielt also auf die Dimension von Vertrauen im Sinne einer solchermaßen sich durchhaltenden Hintergrundvoraussetzung, die ihrerseits ebenso unverzichtbar wie damit uneinholbar ist. Sie ist empirisch nicht direkt, sondern letztlich nur *ex negativo* aufweisbar und damit theoretisch entsprechend lediglich anzeigbar. Jeder wenn auch noch so verständlichen Anforderung an ihre ‚Demonstration‘ im Sinne ebenso einer diskursiven Klärung wie ggf. auch eines empirischen Nachweises sind somit *a priori* (und zwar im Sinne der ‚Sache‘) Grenzen gesetzt. Und dieser Hinweis ist nicht einmal ansatzweise im Sinne einer illegitimen Immunisierungsstrategie zu verstehen, sondern er trägt schlicht einem konstitutionsanalytischen Zusammenhang Rechnung. Ganz ebenso wie es der Hinweis Kants implizierte, dass mit den Mitteln des Denkens nicht ‚hinter‘ das Denken zu kommen ist, da sich dieses in jedem solchen Versuch ja stets schon aktuell und damit *uno actu* vollzieht.

Die mit dieser Überlegung vorgeschlagene Einführung des Begriffs „fungierenden Vertrauens“ macht in konzeptioneller wie begrifflicher Hinsicht Gebrauch von einer Unterscheidung, die Edmund Husserl (1954, 111) in seinen späteren Schriften entfaltet hat: Danach ist zwischen Handeln und Handlung, also zwischen dem Prozess des Handelns und dessen nachträglicher Reflexion zu unterscheiden. Im Hintergrund dieser Unterscheidung steht die anthropologische Differenz zwischen „Leib sein“ und „Körper haben“. Bezogen auf diese Differenz *ist* jeder Mensch einerseits als sein/ihr Leib und kann diesen andererseits als sein/ihr Körper *thematisieren*. Ent-

---

12 So weiß man stets, dass man Leib ist, aber hat diesen keineswegs ständig als Körper präsent.

sprechendes gilt Husserl (ebd.) zufolge in handlungsanalytischer Hinsicht: „Wir [sind] immerzu fungierend als Akt-Subjekte, aber nur gelegentlich thematisch [als solche] gegenständlich.“ In genau diesem Sinne soll hier vorgeschlagen werden zwischen dem unthematisch mitlaufenden, pragmatisch wirksamen Vertrauen auf der einen Seite und der reflexiven Vergewisserung Vertrauen zu können (im Sinne eines kognitiven Modus) auf der anderen Seite zu unterscheiden – also zwischen den Modi des fungierenden Vertrauens und des reflexiven Vertrauens.

Der hier vertretenen Überzeugung zufolge muss Vertrauen für die Zwecke soziologischer Analyse im Kern als „fungierendes Vertrauen“ verstanden werden (Endreß 2002, 68ff.; 2004). Danach ist es inadäquat den fungierenden Modus des Vertrauens als ‚Vorschuss‘ oder als vorgängiges ‚Zugeständnis‘ gegenüber anderen zu konzipieren; denn eine solche grundbegriffliche Strategie blendet die entscheidende Differenz zwischen kalkuliertem bzw. kalkulierendem Handeln auf der einen Seite und den ihm zugrunde liegenden Bedingungen auf der anderen Seite aus bzw. ignoriert diese.

Schon für alltägliche Konstellationen ist wesentlich daran zu erinnern, dass Handelnde typischerweise über die ‚objektiven‘ Risiken, die sie mit bestimmten Handlungen und Handlungsweisen eingehen, nicht oder bestenfalls nur diffus ‚vertraut‘ sind. In der weit überwiegenden Mehrzahl der Fälle können Akteure die möglichen Risiken ihres Handelns überhaupt nicht abschätzen. Es ist also systematisch zwischen einem *subjektiven* Risikobewusstsein auf Seiten der Akteure und einer *objektiven* Risikohaftigkeit von Situationen bzw. Handlungskonstellationen zu unterscheiden, welche ein Beobachter (mehr oder weniger) zu identifizieren vermag. Aus diesem Grund aber kann das gebräuchliche Argument, demzufolge Vertrauen durch das Eingehen eines Risikos charakterisiert wäre, systematisch weder *erstens* als angebliches Spezifikum von Vertrauensverhältnissen überzeugen, da es sich offenkundig um ein Strukturmoment allen Handelns handelt, noch kann es *zweitens* aufgrund der Ausblendung gerade dieser Unterscheidung von objektiver und subjektiver Risikodimension systematisch überzeugen. Aufgrund seiner ausschließlichen Konzentration auf Situationen rationaler Wahl teilt der Typus ‚reflexiven Vertrauen‘ genau diese beiden Probleme. Und diese Kritik lässt sich unproblematisch verlängern: Denn es ist eben keineswegs die Berechenbarkeit eines Menschen, die ihn für andere Personen vertrauenswürdig macht (vgl. Reemtsma 2008, 34). Man ist – zugespitzt formuliert – viel eher geneigt genau das Gegenteil für wahrscheinlich zu halten: „Es ist“, so Reemtsma (2008, 34), „für Vertrauenswürdigkeit nicht allein von Belang, dass einer [oder eine] tut, was er [oder sie] sagt, sondern auch, dass er [oder sie] bestimmte Dinge nicht sagt und nicht tut. Nicht allein [also], dass wir wissen, was wir von ihm [oder ihr] zu erwarten haben, sondern

ebenso sehr, dass wir wissen, was wir von ihm [oder ihr] *nicht* zu gewärtigen haben, zählt.“

### 2.3 Zur Abgrenzbarkeit der Vertrauensbegriffe

An dieser Stelle taucht unweigerlich die Frage auf, ob es sich bei dem herausgestellten primären und vorgängigen Typus fungierenden Vertrauens nicht einfach um eine Variante des zuvor ebenso eingeführten Typus habitualisierten (oder konventionalisierten) Vertrauens handelt. Müsste man diese Frage bejahen, würde dies die vertretene These grundsätzlich in Frage stellen. Aber es geht in der Tat um eine kategoriale Differenz.

Habitualisiertes Vertrauen ist gegenüber fungierendem Vertrauen als sekundär zu betrachten, insofern dieses auf die Routinegrundlagen des Alltagshandelns verweist und somit wesentlich ‚Produkt‘ wiederholten sozialen Handelns ist. Zudem können beide Typen zwar zutreffend als prä-reflexiv charakterisiert werden. Aber habitualisiertes Vertrauen kann im Gegensatz zum Modus fungierenden Vertrauens seinerseits die Folge vorheriger Typen rationalen Handelns und damit ein Effekt vormaligen reflexiven Vertrauens sein. Entsprechend erweist sich ein Gütekriterium der Bewährtheit als immanenter Bestandteil des Typus habitualisierten Vertrauens. Das macht deutlich, dass Vertrauen in dieser Hinsicht ein Interaktionsprodukt ist, dass es sich einer Interaktionsgeschichte verdankt. Vertrauen muss sich in dieser Form über die Zeit bewähren, sich als solches erweisen (vgl. Endreß 2001, 185; 2002, 69, 90; Schinkel 2003, 372; Voswinkel 2003, 379). Das ‚Gesetz des Wiedersehens‘ hat hier seinen systematischen Ort.<sup>13</sup>

Der Begriff des „habitualisierten Vertrauens“ (im Anschluss an Überlegungen von Schütz, Garfinkel und Zucker) lässt sich demnach wohl angemessen mit dem Begriff *pragmatischer Reflexivität* umschreiben (vgl. Endreß 2002, 70). Im Unterschied zu einer Reflexivität *ex post* handelt es sich um eine konstitutive Reflexivität *in praxi*.<sup>14</sup>

Demgegenüber ist es für ein adäquates Verständnis des Modus fungierenden Vertrauens wesentlich, diesen primären Modus als Voraussetzung

---

13 Dieser Hinweis unterstreicht den relationalen wie historischen Charakter habitualisierten Vertrauens. Zugleich impliziert diese Beschreibung von Vertrauen als eines pragmatisch impliziten Modus keineswegs, dass damit die Frage oder das gesellschaftstheoretische Problem sozialer Kontrolle aus dem Blick geriete. Denn objektive Strukturen sozialer Kontrolle sind als inhärenter Bestandteil von Vertrauenskonstellationen zu begreifen, da sie nicht nur soziale Erwartungen formieren, sondern ebenso das Handeln prägen bzw. formieren.

14 Vgl. neben Giddens' (1990) Begriff des praktischen Bewusstseins auch die entsprechenden Hinweise bei Mead (1934/1968), Goffman (1969), Plessner (1924/2002), Merleau-Ponty (1945/1966).

sowohl habitualisieren Vertrauens als auch reflexiven Vertrauens zu begreifen, und damit seine Vorgängigkeit gegenüber Interaktionskonstellationen zu realisieren. Fungierendes Vertrauen ist weder eine implizite noch eine explizite Basis des Handelns, die als selbstverständlich gegeben betrachtet werden könnte (Endreß 2001, 169). Dieser Modus muss als konstitutive Form des menschlichen Weltverhältnisses verstanden werden, der habitualisiertes Vertrauen seinerseits erst ermöglicht. Insofern ist dieses Vertrauen ebenso Voraussetzung jedweden Misstrauens.<sup>15</sup>

D.h., dass bspw. auch das von Liebsch (2007, 43) im Anschluss an Hobbes herausgestellte Reziprozitätsphänomen im „Vertragsabschluss [...] ein gegenseitiges Versprechen [zu erblicken], das auf das gegebene Wort vertrauen lässt“, aus der Perspektive der hier freigelegten Dimension fungierenden Vertrauens sozusagen vorläufig bleibt. Diese Konstellation wechselseitigen Versprechens zielt auf die Dimension habitualisierten Vertrauens – also auf einen sozusagen abkünftigen Modus. Erinnerung sei in diesem Zusammenhang an Durkheims Argument der nicht-kontraktuellen Voraussetzungen eines jeden Kontrakts. Ebenso erweist sich jedes Verzeihen und Versprechen – als möglichen „Garanten des Neu-Anfangen-könnens“ zwischen Menschen (vgl. Liebsch 2007, 133) – als sekundär: sie basieren „auf der Grundlage des *Vertrauens* in das Verzeihen und in das gegebene Wort“ (ebd.). Liebsch sieht hier dann richtig, dass „das Vertrauen [nicht] zu reflektiertem Ausdruck kommen [muss], um im Zusammenleben *fungierend* wirksam zu sein“ (ebd. 134).

Selbst wenn wir von Freundschaften (einmal oder mehrfach) enttäuscht worden sind, halten wir (zumindest im Prinzip, also „bis auf Weiteres“ und d.h. zuversichtlich) an der grundsätzlichen Möglichkeit von Freundschaften fest. Die konkrete Existenz von Freundschaften bedarf der „ständigen und stetigen Bekräftigung“: sicher (Reemtsma 2008, 36) – im Sinne habitualisierten Vertrauens –, aber ihre grundsätzliche Möglichkeit wird gerade getragen von der selbstverständlich mitlaufenden, also stillschweigend begleitenden ‚Annahme‘ der Idee von ‚Freundschaft‘ – im Sinne fungierenden Vertrauens. Für dieses Vertrauen, diesen Kern des Vertrauensphänomens kann man

---

15 Hier lässt sich also analog zur Unterscheidung von Vertrautheit und Fremdheit argumentieren; einer Unterscheidung, die eben ihrerseits vertraut ist. Noch Nietzsches Feind des Misstrauens, gerade auch in der zugespitzten Form des „Misstrauen *gegen uns selbst*“ (Genealogie, KSA V, 387), ist im Kern eines: Vertrauen auf dieses Misstrauen-Können und seine kathartische, also reinigende Kraft. Und noch für die reflexive Wendung, die Nietzsche im Nachlass der 1880er Jahre formuliert, gilt dies, wenn es heißt: „Ich glaube an nichts mehr“ – dies ist die richtige Denkweise eines *schöpferischen* Menschen. [...] Wenn der moralische Skeptiker beim Misstrauen gegen die Moral angelangt ist, so bleibt ihm noch ein Schritt zu thun – die Skepsis gegen sein Misstrauen. *Leugnen* und *Vertrauen* – das giebt einander die Hände“ (KSA XI, 67f.).

sich nicht entscheiden. Man kann sich zu ihm nicht reflexiv verhalten, weil er als Konstitutionsbedingung das menschliche Weltverhältnis ausmacht.<sup>16</sup> Ganz im Unterschied zum Typus habitualisierten Vertrauens, an dem man auch nach bspw. einmaliger Enttäuschung festhalten kann, d.h. sich dazu entscheiden kann.<sup>17</sup>

### 3. Konkretisierungen

Dem vorstehend gegenüber früheren Darlegungen korrigierten und präzisierten Vorschlag zufolge haben wir also drei Typen bzw. Modi von Vertrauen aus systematischen Gründen zu unterscheiden, die in soziologischen wie sozialwissenschaftlichen Debatten typischerweise miteinander vermischt und damit nivelliert werden: *fungierendes Vertrauen* als konstitutiver Modus; *habitualisiertes Vertrauen* als pragmatisch wirksame Routinegrundlage und Interaktionsprodukt des Handelns und schließlich *thematisch-reflexives Vertrauen* als kognitiver Modus und strategische Handlungsressource. Mit anderen Worten: Während reflexives Vertrauen *per definitionem* thematisch ist und habitualisiertes Vertrauen potenziell thematisch werden kann, also zumindest prinzipiell thematisierbar ist, ist demgegenüber der Modus fungierenden Vertrauens als prinzipiell vor-thematisch, d.h. aus systematischen Gründen nicht thematisierbar eingeführt.

Wir sind konfrontiert mit einem pragmatisch wirksamen Modus des Vertrauens, der als Basis des Gelingens sozialer Beziehungen wie auch der Routinegrundlagen alltäglichen Handelns verstanden werden muss, und ei-

---

16 Zu erwägen sind dabei Optionen, den ontologischen Konnotationen des der philosophischen Tradition entlehnten Begriffs des Weltverhältnisses zu entgehen, indem man von den permanent mitlaufenden wie konstitutiv begleitenden Welt- und Selbstentwürfen spricht (vgl. Reemtsma 2008, 55). Mit der Herausstellung dieser Projektstruktur bzw. dieses Entwurfscharakters wird die notwendige Vorgängigkeit des Möglichen (des Könnens) vor dem Wirklichen deutlicher akzentuiert. In entsprechender Weise ist m.E. auch Marx (1968, 515) zu verstehen, wenn er schreibt: „Der Mensch ist ein Gattungswesen [...], indem er sich zu sich selbst als der gegenwärtigen, lebendigen Gattung verhält, indem er sich zu sich als einem universellen, darum freien Wesen verhält“.

17 Damit werden hier aufgrund systematischer Überlegungen die Begriffe Zuversicht und Vertrauen, auf deren Unterscheidung Luhmann (vgl. 1968/1989 sowie 1988/2001) zu Recht so besonderen Wert legt, zwar ebenso unterschieden – dies aber in gegenüber Luhmann exakt gegenläufigem Sinn. Denn während Luhmann Zuversicht als habitualisiertes Vertrauen einführt, reduziert er in Abgrenzung davon den Begriff des Vertrauens im Wesentlichen auf den Modus reflexiven Vertrauens. Damit entgeht ihm der hier dargelegten Auffassung zufolge aber gerade systematisch die konstitutive Dimension bzw. der konstitutive Modus des fungierenden Vertrauens. Theorieintern kann man das m.E. als Folgeproblem einer Restriktion des soziologischen Theoriebildungsprozesses ausschließlich auf Gesellschaftstheorie begreifen.

nem konstitutiven Modus des Vertrauens, der als solcher unverzichtbar (und zwar nicht empirisch, sondern konstitutionell) ist für jedwedes Handeln und Interagieren als solches. Aus diesem Grund kann der Typus reflexiven Vertrauens weder als primäre oder zentrale noch gar als einzige Ressource kooperativen Handelns, sozialer Beziehungen oder institutioneller Arrangements begriffen werden. Es erweist sich damit unmittelbar als Kurzschluss, das Vertrauensphänomen auf den Aspekt reflexiven Vertrauens auch und gerade für sozialwissenschaftliche Reflexionszwecke zu reduzieren. Argumentiert man, wie hier vorgeschlagen, auf der Grundlage der von Husserl ausgearbeiteten Differenz von ‚fungieren‘ und ‚thematisieren‘, dann muss man aus systematischen Erwägungen zwischen den drei angeführten Typen des fungierenden, habitualisierten und reflexiven Vertrauens unterscheiden.<sup>18</sup>

### 3.1 Zur weiteren Typik fungierenden Vertrauens

Vertrauen im Sinne eines kognitiven Modus, also *reflexives Vertrauen*, ist zugeschnitten auf bzw. Korrelat der Artikulation von Risikolagen<sup>19</sup> oder Misstrauensunterstellungen. Vertrauen wird hier als risikoreiches Verhalten begriffen. Es handelt sich damit um einen auf spezifische soziale Situationen beschränkten Phänomentyp des Vertrauens, der nicht mit dessen Gesamtypik gleichgesetzt werden kann.<sup>20</sup>

Die grundsätzliche Bedeutung der im Typus fungierenden Vertrauens vorstehend auf den Begriff gebrachten Dimension von Vertrauen lässt sich auch an der unter entscheidungstheoretischen Gesichtspunkten als Schlüsselphänomen zu deutenden *ex ante* Einschätzung der *Vertrauenswürdigkeit* von Interaktionspartnern verdeutlichen. Denn bezüglich dieses für zahlreiche

---

18 Insbesondere die Opposition zwischen dem Modus des Wählens aufgrund rationaler Kalkulation und einer pragmatischen Hintergrundressource tritt also augenfällig zu Tage.

19 Dabei muss systematisch unterschieden werden zwischen der objektiven Risikohaftigkeit von Vertrauenssituationen einerseits und dem subjektiven Risikobewusstsein auf Seiten der beteiligten Akteure andererseits. Beides ist weder aus dem jeweils anderen ableitbar noch das eine auf das andere zurückzuführen, wie sich aktuell bspw. eindrücklich an der Diskussion um das Prekarisierungsbewusstsein zeigt.

20 Entsprechend kann auch im Unterschied bspw. zu Ziegler (1997, 242) nicht davon gesprochen werden, dass die alltägliche Erörterung typischer Vertrauensbeziehungen sich in der Regel auf Situationen wie das „symmetrische Gefangenendilemma“ (also wechselseitig unkooperative Strategien) und die „asymmetrische Situation“ (also einseitig unkooperative Strategien) beziehen. Diese machen keineswegs den Kernbereich des Vertrauensphänomens aus! Und selbst wenn man dies hypothetisch unterstellte, dann wären diese Situationen der hier vertretenen Auffassung zufolge anders zu deuten.

Interaktionen fraglos zentralen Urteils über aktuell relevante Handlungspartner ist darauf hinzuweisen, dass ein im Sinne der Entscheidungstheorie rationaler Akteur zwar versuchen würde, „zur Abschätzung der Vertrauenswürdigkeit Informationen einzuholen“, dass aber gerade genau dieses Unterfangen „das Zustandekommen einer [wechselseitigen] Vertrauensbeziehung [im Sinne fungierenden Vertrauens] eher behindern als fördern“ dürfte (Preisendörfer 1995, 268).<sup>21</sup> Denn Vertrauenswürdigkeit – die stets interaktionsgeschichtlich erworben ist – entfaltet ihr eigentliches Gewicht im Modus des Unthematischen, d.h. als fungierendes Vertrauen, insofern nur dann ein Verhältnis nicht im Horizont potenzieller Fragwürdigkeit steht.

Eine Vertiefung des Begriffs fungierenden Vertrauens lässt sich sodann unter Hinweis auf den *Anreicherungseffekt von Praxis* gewinnen, also den Umstand, dass es sich bei praktischen Modi um Ressourcen handelt, die sich durch ihren Gebrauch nicht ver- bzw. aufbrauchen. Dies unterscheidet sie von Ressourcen wie Rohstoffen, Arbeitszeit, finanziellen Mitteln etc. Nicht-verletztes bzw. bestätigtes fungierendes Vertrauen (dessen man sich *ex post* vergewissern kann) ist eine gewissermaßen sich selbst *uno actu* zugleich erneuernde bzw. bestärkende Ressource.

Ganz im Gegensatz zu reflexivem Vertrauen, denn eine fortgesetzte Reflexivität des Vertrauens führt dieses selbst *ad absurdum*. Denn es macht eben einen Unterschied, ob eine soziale Beziehung (bspw. professionellen Charakters) sich bewährt oder ob eine soziale Beziehung gar nicht erst unter dem kontinuierlichen Vorbehalt steht, sich in jedem einzelnen Schritt stets neu bewähren zu müssen. Und was sagt die Qualifizierung eines Verhältnisses als von „Vertrauen“ getragen noch, wenn sich dieses im Kern durch reflexive Kontrollakte aufbaut bzw. trägt?<sup>22</sup> Denn während im Falle praktischer Tätigkeiten der Effekt des Übens zur fortgesetzten Steigerung der Geschicklichkeit führen kann, sind im Falle des Vertrauens (oder auch anderer „sozialer“ Einstellungen) vor allem auch sog. Grenzwertigkeiten zu beachten (vgl. Hirschman 1993, 241): Vertrauen kann sich bei wiederholter Enttäuschung

---

21 Im Rahmen ökonomisch orientierter Konzeptualisierungen des Vertrauensphänomens ist es jedoch einzig Williamson, der darauf hinweist, dass es sich bei der These, in ökonomischen Tauschprozessen sei der Typus kalkulierten Vertrauens relevant, um „a contradiction in terms“ (1993, 463, 485) und damit um einen Kategorienfehler handelt. Entsprechendes würde auch für mittels ökonomischer Kategorien modellierte bzw. gedeutete Sozialsituationen gelten. So stellt Williamson (ebd. 485) klar: „The recent tendency for sociologists and economists alike to use the terms ‚trust‘ and ‚risk‘ interchangeably is [...] ill-advised“.

22 Hinsichtlich der von Lenin überlieferten Formel, dass Vertrauen gut, Kontrolle hingegen besser sei, ist also nicht zuletzt auf die jede Form von Kontrolle implizierenden ‚Kosten‘ hinzuweisen, zu denen eben nicht zuletzt der Verlust von Vertrauensverhältnissen im Sinne eines fungierenden Modus selbst zu zählen sein dürfte. Kontrolle ist vor allem eines: teuer.

verbrauchen – in persönlichen, professionellen wie institutionellen Kontexten, und damit seinen Anreicherungseffekt eben verlieren.

Die grundlegende Bedeutung des Begriffs fungierenden Vertrauens lässt sich ergänzend sodann dadurch verdeutlichen, dass im Zuge der Favorisierung eines Begriffs reflexiven Vertrauens regelmäßig relativ leicht ein klassisches *kognitivistisches Missverständnis* auftaucht: Manche Autoren gehen quasi selbstverständlich davon aus, dass es sich bei dem hier als reflexiv bezeichneten Vertrauentyp um einen gegenüber der impliziten Variante des fungierenden Vertrauens notwendig tragfähigeren handeln würde.

Dabei handelt es sich nun aber offenkundig um einen rationalistischen bzw. kognitivistischen Fehlschluss: Denn man muss sich bspw. auf Kollegialität ganz selbstverständlich verlassen können und nicht jedes Verhalten der Arbeitskollegen und -kolleginnen zunächst argwöhnisch im Horizont professioneller Standards reflektieren müssen, um Kollegialität überhaupt ‚leben‘ zu können. Kollegialität lebt also von der prinzipiell auf Dauer gestellten Unterstellung, dass Kollegialität das professionelle Handlungsmuster aller Kollegen bzw. Kolleginnen prägt. Denn Vertrauen wird erst dann zum Thema, wenn sein Vorliegen gerade als nicht mehr selbstverständlich gegeben betrachtet wird: Und dies – und zwar nur dies – sehen und erörtern Ansätze, die das Verständnis von Vertrauen auf einen reflexiven Modus zuspitzen (wie bspw. Luhmann und Rational-Choice-Ansätze).<sup>23</sup> Analog also zu dem Hinweis (Hirschman 1993, 229), dass der „Geschmack, über den man streitet, [...] eben deswegen auf[hört], bloßer Geschmack zu sein“ (*de gustibus non est disputandum*), kann man deshalb formulieren, dass auch Vertrauen, sobald man es thematisiert, aufhört bloßes, also fungierendes Vertrauen zu sein. Es gilt also das Umgekehrte: Gerade derjenige Typus von Vertrauen, der hier unter dem Titel ‚fungierenden Vertrauens‘ eingeführt wurde, muss aufgrund seines konstitutiv impliziten Charakters bzw. Modus genau deshalb als besonders wirkmächtig eingeschätzt werden.

### 3.2 Vertrauen als Erwartung?

Diese Bestimmung des Vertrauens erfordert sodann eine weitere Reflexion hinsichtlich der *Typik des* mit ihm einhergehenden *Erwartungscharakters*:

---

23 Ich vermute, dass bei einer Reihe von Beiträgen sich dieses Missverständnis von Habermas' Konzept „rational motivierten Vertrauens“ (1981, II, 269–272, 418f.) herleitet. Dessen ‚Zuordnung‘ zum grundlagentheoretisch ambivalent eingeführten Lebensweltkonzept, das zugleich Hintergrundressourcen (bzw. -annahmen) umfassen und gewissermaßen ‚Hort‘ der Geltungsansprüche sein soll, dürfte bereits im Kern diejenige Verquickung von vor-reflexiven und reflexiven ‚Mechanismen‘ enthalten, die sich dann auf der Ebene des Begriffs „rational motivierten Vertrauens“ durchschlägt.

Vertrauen und Zuversicht werden zumeist als Einstellungsmodi begriffen, die Erwartungen hinsichtlich einer näheren oder weiteren Zukunft markieren (bspw. Luhmann 2001, 147). So sprechen wir etwa davon zuversichtlich zu sein, eine übertragene Aufgabe bis zu dem dafür gesetzten Termin erledigen zu können oder einer bestimmten Anforderung bzw. Situation gewachsen zu sein, ebenso dass wir darauf vertrauen, dass der Computer beim Schreiben nicht abstürzt oder einen die öffentlichen Verkehrsmittel sicher ans Ziel bringen.<sup>24</sup> Doch der in dieser Bestimmung verwendete Erwartungsbegriff zeigt deutlich unterschiedliche Konturen. So macht es eben einen Unterschied, ob wir es mit der ‚Erwartung‘ zu tun haben, beim Bezahlen Rückgeld zu erhalten, oder mit der ‚Erwartung‘, am Ende eines Arbeitstages in die häusliche Umgebung zurückkehren zu können. Entsprechend ist Vertrauen primär als Erwartungshaltung m.E. nicht angemessen deutbar.

Selbstverständlich bezieht sich Vertrauen auf Zukünftiges und die solchermaßen bezeichnete Haltung hinsichtlich einer näheren oder fernerer Zukunft impliziert Annahmen über den weiteren ‚Gang der Dinge‘. Aber diese Annahme umschreibt keine reflexiv gewonnene Hypothese über kommende zu erwartende bzw. erwartete Entwicklungen, sondern ist den implizit fungierenden Grundannahmen als Kern des Vertrauensphänomens immanent. Deshalb wird einem häufig erst durch einen erfolgten *Vertrauensbruch* deutlich, dass man zuvor vertraut hatte (*Modus ex post*). Und dies zeigt, dass sich Vertrauen hier gerade nicht mit spezifischen Erwartungen hinsichtlich spezifischer Situationen verbindet, diese also zumindest nicht kognitiv antizipiert werden, sondern als mitlaufend wirksamer (fungierender) Modus ein Weltverhältnis bestimmen.<sup>25</sup>

---

24 Auch Gambetta argumentiert, dass „Vertrauen eine spezielle Erwartung bezüglich des wahrscheinlichen Verhaltens anderer“ sei (2001, 210). Ebenso fassen Brinkmann/Seifert (2001, 24) „Vertrauen als plurale Erwartungshaltung“ und wollen damit dessen Charakter „als multidimensionales Konstrukt“ Rechnung tragen.

25 Mit der vorgeschlagenen Unterscheidung zwischen reflexivem und fungierendem Vertrauen wird hier also die (durch die klassischen Untersuchungen von Schütz und Garfinkel begründete und) in den Arbeiten von Zucker (1986, 103 Anm. 10) skizzierte Unterscheidung zwischen Hintergrunderwartungen („background expectations“) und konstitutiven Erwartungen („constitutive expectations“) in modifizierter Form erneut aufgenommen: „Constitutive expectations, because of their rule-like character, can be formally stated without major alteration in their exterior and objective quality; however background expectations cannot be explicitly stated without reducing their taken for granted character as ‚something everybody knows‘. Hence, whether background expectations are highly institutionalized or not, trust resting on them will tend to be created by informal mechanisms, thereby kept implicit. The very act of making these background expectations explicit, such as by using formal mechanisms, may have the effect of de-institutionalizing them“. In Verlängerung wie Erweiterung von Zucker möchte ich „constitutive expectations“ begrifflich als explizite Erwartungen bestimmen im Unterschied zu „background ex-

Handelt es sich bei ‚Erwartungen‘ im strengen, also expliziten Sinne um einen kognitiv durchgearbeiteten Zukunftsbezug, so beim Sich-Verlassen-auf eher um ein quasi-natürliches, also implizit bleibendes und deshalb pragmatisch wirkmächtiges Ausgehen-von, also einen fungierend unthematischen Zukunftsbezug.

Die hier anklingende Frage des Erwartungscharakters von Vertrauen gibt zugleich die Gelegenheit einer Abgrenzung von Luhmanns Begriffsverständnis:<sup>26</sup> Zuversicht („confidence“) versteht Luhmann als positive Erwartung zukünftigen Verhaltens (vgl. 2001, 147f., 151), also dahin gehend, dass die Dinge unproblematisch laufen werden oder routinemäßig vorbeugende Maßnahmen ergriffen werden, in der Annahme, dass das Geplante ‚klappt‘. Demgegenüber setze Vertrauen („trust“) sowohl eine (objektive) Risikosituation wie (subjektiv) ein Risikobewusstsein voraus: „Vertrauen ist eine Lösung für spezifische Risikoprobleme“ – heißt es bei Luhmann (2001, 144, 148, 152f.). Ersichtlich wird Vertrauen hier also im Sinne des von mir so bezeichneten reflexiven Vertrauens als kognitiver Modus gedeutet. Nach den hier vorgetragenen Überlegungen kann es sich bei diesem Vorschlag Luhmanns jedoch keineswegs um eine vollständige Disjunktion handeln.

Denn m.E. fehlt in Luhmanns Unterscheidung gerade die hier als Kernphänomen ins analytische Zentrum der Diskussion gerückte Dimension fungierenden Vertrauens. Für diese scheint Luhmann deshalb ‚blind‘ zu sein, weil er an dieser Stelle nicht konsequent wissensanalytisch operiert. Luhmann ist hier also in beobachtungsanalytischer Hinsicht wohl zu erweitern: Er stellt zwar auf Zuschreibungsphänomene (Zuversicht, kognitives Vertrauen) aus (phänomenologischer) Beobachterperspektive ab. Dabei jedoch unterläuft er an dieser Stelle die Differenz zwischen subjektiver Bewusstheit und objektiver Zurechnung, also die Differenz zwischen Selbst- und Fremdbeschreibung. Fungierendes Vertrauen ist kein Selbstbeschreibungsmodus, also mit Luhmann nicht als subjektives Bewusstsein zu deklarieren, sondern eine Form der Fremdzurechnung bzw. -beschreibung. Diesen Aspekt aber blendet Luhmann aus, weshalb seine Unterscheidung der hier vertretenen Überzeugung nach notwendig gewissermaßen nach ‚vorne‘, in die Dimension des Prä-Reflexiven zu verlängern sowie damit begrifflich umzustellen

---

pectations“, die m.E. die Form des (letztlich implizit bleibenden und daher besonders wirkmächtigen) „Sich-verlassen-Könnens-auf“ haben. Entsprechend dieser Re-Orientierung scheint es mir auch nicht sinnvoll, explizite Erwartungen als ‚konstitutiv‘ zu bezeichnen, insofern dieser Begriff für eine aus der Traditionslinie Husserl her argumentierende Position deutlich anders konnotiert ist.

26 Dabei ist klar, dass Luhmann sich auf die Reflexionsebene soziologischer Gesellschaftstheorie beschränkt und keinen expliziten Anspruch erhebt, auf der hier explizierten Ebene grundlagen- bzw. sozialtheoretischer Überlegungen zu argumentieren.

ist. Während Luhmann also (nur) zweistellig operiert und zwischen Vertrauen (als kognitivem, erwartungsbezogenem Modus) und Zuversicht (als Gewohnheitsmodus) unterscheidet, scheint es mir geboten dreistellig zu verfahren und zwischen reflexivem (kognitivem) Vertrauen im Sinne eines erwartungsbezogenen Modus, Gewohnheit (habituellem Modus) und schließlich fungierendem Vertrauen als prä-reflexivem und (Phänomen-bezogen) originärem Modus zu unterscheiden.<sup>27</sup>

Angesichts dieser Bestimmung des Kernphänomens des Vertrauens im Sinne seines fungierenden Charakters ist es ebenso *verkürzend*, Vertrauen lediglich als ein *Gefühl* aufzufassen (Frevert 2000; vgl. Endreß 2002, 70f.). Selbstverständlich hat Vertrauen auch eine „affektive“ oder „intuitive“ Basis (so Lewis/Weigert 1985; Dederichs 1997), aber das Phänomen auf diese Dimension zu reduzieren, greift systematisch zu kurz.<sup>28</sup> Denn in soziologischer Perspektive ist Vertrauen (reflexives wie habitualisiertes) als (explizite oder implizite) reziproke Orientierung von (mindestens zwei) Akteuren aufeinander – also als Relation – zu fassen, die auf einem (impliziten oder expliziten) gemeinsam geteilten Situationsverständnis aufruht und in dadurch strukturierten Verhaltensweisen und Handlungen zum Ausdruck kommt, sich darin also symbolisiert (vgl. Lewis/Weigert 1985, 456). Im Rahmen einer soziologischen Thematisierung kann *Vertrauen* damit als *konstitutiv relationaler Begriff* gerade nicht auf eine individuelle Einstellung oder das Gefühl einer Person zu einer anderen reduziert werden. Fungierendes Vertrauen kennt einen ‚individuellen‘ affektiven Ausdruck, ist dem Phänomen nach aber – gerade auch im Falle sog. „bedingungslosen Vertrauens“ – als Ausdruck eines grundlegenden Verhältnisses zur Welt wie zu sich, also als Beziehungsmodus, als Relationsbegriff zu begreifen.

#### 4. Resümee

Die allgemeine Stoßrichtung der vorstehenden Argumentation für die Grundlegung eines soziologischen Verständnisses des Vertrauensphänomens in

---

27 Insofern steht die Akzentuierung der Dimension fungierenden Vertrauens gewissermaßen in einer Argumentationslinie mit Durkheims kritisch gegen die kontraktualistische Tradition gewendete Erinnerung an die nicht- bzw. vor-vertraglichen Voraussetzungen jedes Vertrages. Damit eröffnet sie – auf ihre Weise – den Horizont auf eine kritische gesamtgesellschaftliche Analyse bzw. auf eine kritische Theorie moderner Vergesellschaftungsprozesse.

28 Dies konnte bereits Simmel am Beispiel der Treue klarstellen: „Schon die reine begriffliche Struktur der Treue zeigt sie als einen soziologischen [...] Affekt“ (1908/1992, 658). D.h. analog zum Phänomen der Treue oder auch dem der Autorität haben wir es beim Vertrauen mit einem Verhältnis- bzw. Relationsbegriff (auch Voswinkel 2003) und nicht mit einer individuellen Eigenschaft zu tun.

Auseinandersetzung mit disziplinär dominant eingeschliffenen Deutungen lässt sich *in fünf Punkten* zusammenfassen. Sie richtet sich insbesondere:

1. gegen eine risiko- und entscheidungstheoretische Zuspitzung des Verständnisses von Vertrauen vornehmlich im Rahmen von Rational-Choice-Theorien, der Theorie reflexiver Modernisierung oder auch der Systemtheorie und
2. gegen eine konzeptionelle Reduzierung des Vertrauensphänomens in individualistischer Absicht entweder auf ein Gefühl oder auf eine Erwartung.

Demgegenüber *akzentuiert* sie *positiv* vornehmlich:

- 3 dass Vertrauen als Relation, als konstitutiv reziproke Orientierung von Akteuren aufeinander, d.h. relational zu konzeptualisieren ist,<sup>29</sup>
4. dass Vertrauen (wie auch Misstrauen) seinen Grund in konkreten Interaktionsgeschichten hat und schließlich
5. dass der Typus fungierenden Vertrauens als das in Frage stehende Kernphänomen im Sinne eines konstitutiven Zur-Welt-Seins zu identifizieren ist.

Damit werden Relationalität, Historizität und Prä-Reflexivität als methodologische Leitlinien einer soziologischen Explikation des Vertrauensbegriffs eingeführt. Es macht somit offenkundig wenig Sinn mit Blick auf die drei typischen Konstellationen, bezogen auf die alltäglich von Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit die Rede ist (d.h. mit Blick auf andere Personen – bspw. Lebenspartner), auf organisatorische Rahmungen (bspw. einen Fahrplan) oder auf Institutionen (Banken, Staat), mit einem einsinnigen Vertrauensbegriff zu operieren. Ist im Falle der Erwartung einen Kredit zurückzuerhalten von einer kognitiv strukturierten, also reflexiven Erwartung auszugehen, so bezogen auf die Annahme der Einhaltung des Fahrplanes seitens einer Beförderungsgesellschaft von einer primär habituellen Einstellung, also einem gewohnheitsmäßigem Sich-Verlassen-auf respektive einem Als-gegeben-Unterstellen (empirisch eher ein Mischtypus). Schließlich ist für die Möglichkeit des auf die Zuneigung des/r Lebenspartners/ins Bauens bzw. eines von dieser Zuneigung ‚selbstverständlich‘ Ausgehens auf eine Dimension dieses Phänomens zu verweisen, die sich in genetischer Hinsicht sowohl rationaler Kalkulation als auch eingeschliffener Praxis entzieht, sondern konstituiert und damit immer schon abkünftig ist gegenüber einem vorgängigen Vertrauen im Sinne eines prä-reflexiven, fungierenden Modus des Zur-Welt-Seins.

---

29 Eine begriffliche Bestimmung, die darüber hinaus gerade auch für einen weiteren Kardinalfall des Vertrauens, das sog. Selbstvertrauen, gilt. Erinnerung sei diesbezüglich nur an die entsprechenden Überlegungen von George Herbert Mead (1934/1968) zur Genese von Handlungs- und Interaktionsfähigkeit sowie die Ausbildung von personaler Identität.

## Literatur

- Antfang, P. – Urban, D. (1994): „Vertrauen“ – soziologisch betrachtet. Ein Beitrag zur Analyse binärer Interaktionssysteme. Schriftenreihe des Instituts für Sozialforschung der Universität Stuttgart. No. 1. Stuttgart 1994.
- Barber, B. (1983): *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick, NJ 1983.
- Beck, U. et al. (2001): Theorie reflexiver Modernisierung – Fragestellungen, Hypothesen, Forschungsprogramme. S. 11–59 in Beck, U. – Bonß, W. (Hrsg.): *Die Modernisierung der Moderne*. Frankfurt a. M. 2001.
- Bourdieu, P. (1996) Die Praxis der reflexiven Anthropologie. S. 251–294 in Bourdieu, P. – Wacquant, L.J.D.: *Reflexive Anthropologie*. Frankfurt a. M. 1996.
- Brinkmann, U. – Seifert, M. (2001): ‚Face to Interface‘: Zum Problem der Vertrauenskonstitution im Internet am Beispiel von elektronischen Auktionen. S. 23–47 in *Zeitschrift für Soziologie* 30 (2001).
- Coleman, J.S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA 1990.
- Cook, K.S. (Hrsg.) (2001): *Trust in Society*. New York 2001.
- Dederichs, A.M. (1997): Vertrauen als affektive Handlungsdimension: Ein emotionssoziologischer Bericht. S. 62–77 in Schweer, M.K. (Hrsg.): *Vertrauen und soziales Handeln. Facetten eines alltäglichen Phänomens*. Berlin – Neuwied 1997.
- Delhey, J. (2004): Nationales und transnationales Vertrauen in der Europäischen Union. S. 15–45 in *Leviathan* 32 (2004).
- Elias, N. (1986): *Figuration*. S. 88–91 in Schäfers, B. (Hrsg.): *Grundbegriffe der Soziologie*. 8. Aufl., Opladen 2003.
- Endreß, M. (2001): Vertrauen und Vertrautheit – Phänomenologisch–anthropologische Grundlegung. S. 161–203 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt a. M. – New York 2001.
- Endreß, M. (2002): *Vertrauen*. Bielefeld 2002.
- Endreß, M. (2004): Foundations of trust. Introductory Remarks on the Sociology of Trust. S. 15–30 in Schrader, H. (Hrsg.): *Trust and Social Transformation. Theoretical approaches and empirical findings from Russia*. Münster 2004.
- Frevert, U. (2000): Vertrauen. Historische Annäherungen an eine Gefühlshaltung. S. 178–197 in Bethien, C. et al. (Hrsg.): *Emotionalität. Zur Geschichte der Gefühle*. Köln – Weimar – Wien 2000.
- Frevert, U. (2003): Vertrauen – eine historische Spurensuche. S. 7–66 in Frevert, U. (Hrsg.) (2003): *Vertrauen. Historische Annäherungen*. Göttingen 2003.
- Frevert, U. (Hrsg.) (2003): *Vertrauen. Historische Annäherungen*, Göttingen 2003.
- Funder, M. (1999): Vertrauen: Die Wiederentdeckung eines soziologischen Begriffs. S. 76–97 in *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 24 (1999).
- Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relation*. Oxford – Cambridge, MA 1998.

- Gambetta, D. (2001): Können wir dem Vertrauen vertrauen (1988)? S. 204–237 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a.M. – New York 2001.
- Garfinkel, H. (1963) A Conception of, and Experiments with ‚Trust‘ as a Condition of Stable, Concerted Actions. S. 187–238 in Harvey, O.J. (Hrsg.): Motivation and Social Interaction. Cognitive Determinants. New York 1963.
- Geis, A. (2003): Vertrauen: Die Software demokratischer Gegenwartsgesellschaften. S. 40–65 in Neue Politische Literatur 48 (2003).
- Giddens, A. (1990): The Consequences of Modernity. Stanford, CA 1990.
- Goffman, E. (1969): Strategische Interaktion. München 1981.
- Goffman, E. (1982): Die Interaktionsordnung. S. 50–104 in Goffman, E.: Interaktion und Geschlecht. Hrsg. v. H. Knoblauch. Frankfurt a.M. – New York 1982.
- Habermas, J. (1981): Theorie des kommunikativen Handelns. 2 Bde. Frankfurt a.M. 1981.
- Hardin, R. (2002): Trust and Trustworthiness. New York 2002.
- Hardin, R. (Hrsg.) (2004): Distrust. New York 2004.
- Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.) (2001): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a.M. – New York 2001.
- Heidegger, M. (2006): Sein und Zeit (1927). 19. Aufl., Tübingen 2006.
- Heisig, U. – Littek, W. (2003): Vertrauen ist kein Harmoniekonzept. S. 355–358 in Erwägen – Wissen – Ethik 14 (2003).
- Hirschman, A.O. (1993): Wider die ‚Ökonomie‘ der Grundbegriffe: Drei einfache Möglichkeiten, einige ökonomische Begriffe komplizierter zu fassen (1985). S. 226–243 in Hirschman, A.O.: Entwicklung, Macht und Moral. Abweichende Betrachtungen. Frankfurt a.M. 1993.
- Husserl, E. (1954): Die Krisis der europäischen Wissenschaften und die transzendente Phänomenologie (1936). Bd. VI der Husserliana. Hrsg. von W. Biemel. Den Haag 1954.
- Kant, I. (1956): Kritik der reinen Vernunft. Hamburg 1956.
- Lewis, J.D. – Weigert, A.J. (1985): Social Atomism, Holism, and Trust. S. 455–471 in The Sociological Quarterly 26 (1985).
- Liebsch, B. (2007): Subtile Gewalt. Spielräume sprachlicher Verletzbarkeit. Eine Einführung. Weilerswist 2007.
- Luhmann, N. (1989): Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion von Komplexität (1968). 3. Aufl., Stuttgart 1989.
- Luhmann, N. (2001): Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen. Probleme und Alternativen (1988). S. 143–160 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a.M. – New York 2001.
- Marx, K. (1968): Ökonomisch-philosophische Manuskripte. Marx-Engels-Werke. Ergänzungsband, Teil 1. Berlin 1968.
- Mead, G.H. (1968): Geist, Identität und Gesellschaft (1934). Hrsg. v. C.W. Morris. Frankfurt a.M. 1968.

- Merleau-Ponty, M. (1966): *Phänomenologie der Wahrnehmung* (1945). Berlin – New York 1966.
- Misztal, B.A. (1996): *Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order*. 5. Aufl., Cambridge 1998.
- Möllering, G. (2006): *Trust: Reason, Routine, Reflexivity*. Amsterdam u.a. 2006.
- Mühlfeld, C. (2005): Vertrauen als Basiselement sozialer Ordnung. S. 179–203 in Aretz, H.J. – Lahusen, C. (Hrsg.): *Die Ordnung der Gesellschaft*. Frankfurt a. M. u.a. 2005.
- Nietzsche, F. (1980ff.): *Kritische Studienausgabe*. 15 Bde. München 1980ff.
- Nuissl, H. (2002): Bausteine des Vertrauens – eine Begriffsanalyse. S. 87–108 in *Berliner Journal für Soziologie* 12 (2002).
- Plessner, H. (1975): *Die Stufen des Organischen und der Mensch. Einleitung in die philosophische Anthropologie* (1928). 3. Aufl., Berlin – New York 1975.
- Plessner, H. (2002): *Grenzen der Gemeinschaft. Eine Kritik des sozialen Radikalismus* (1924). Frankfurt a. M. 2002.
- Preisendörfer, P. (1995): Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts. S. 263–272 in *Zeitschrift für Soziologie* 24 (1995).
- Reemtsma, J.P. (2008): *Vertrauen und Gewalt*. Hamburg 2008.
- Schinkel, A. (2003): Die Hermetik und Sozialität des Vertrauens. S. 372–374 in *Erwägen – Wissen – Ethik* 14 (2003).
- Schmalz-Bruns, R. (2002): Vertrauen in Vertrauen? Ein konzeptueller Aufriss des Verhältnisses von Politik und Vertrauen. S. 9–33 in Schmalz-Bruns, R. – Zintl, R. (Hrsg.): *Politisches Vertrauen. Soziale Grundlagen reflexiver Kooperation*. Baden-Baden 2002.
- Schütz, A. (2004): Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie (1932). Bd. II der Alfred Schütz Werkausgabe. Hrsg. v. M. Endreß – J. Renn. Konstanz 2004.
- Schweer, M.K. (2003a): Vertrauen als Organisationsprinzip: Vertrauensförderung im Spannungsfeld personalen und systemischen Vertrauens. S. 323–332 in *Erwägen – Wissen – Ethik* 14 (2003).
- Schweer, M.K. (2003b): Zur Legitimation von Vertrauen als Organisationsprinzip, oder: Systemvertrauen – ein umstrittenes Konstrukt. S. 384–389 in *Erwägen – Wissen – Ethik* 14 (2003).
- Seifert, M. – Brinkmann, U. (2003): Organisationales Vertrauen, Reziprozität und Interessen. S. 374–377 in *Erwägen – Wissen – Ethik* 14 (2003).
- Simmel, G. (1992): *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung* (1908). Bd. 11 der Georg Simmel Gesamtausgabe. Hrsg. v. O. Rammstedt. Frankfurt a. M. 1992.
- Strasser, H. – Voswinkel, S. (1997): Vertrauen im gesellschaftlichen Wandel. S. 217–236 in Schweer, M.K. (Hrsg.): *Interpersonales Vertrauen. Theorien und empirische Befunde*. Opladen 1997.

- Sztompka, P. (1995): Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft. S. 254–276 in Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 35 (1995).
- Sztompka, P. (1999): Trust. A Sociological Theory. Cambridge 1999.
- Treas, J. (1993): Money in the Bank: Transaction Costs and the Economic Organization of Marriage. S. 723–734 in American Sociological Review 58 (1993).
- Voswinkel, S. (2003): Vertrauen zwischen Normalität und Kontingenz – Vertrauen in Organisationen und Vertrauen in Systeme. S. 377–379 in Erwägen – Wissen – Ethik 14 (2003).
- Weber, L.R. – Carter, A.I. (2003): The Social Construction of Trust. New York 2003.
- Williamson, O.E. (1993): Calculativeness, Trust, and Economic Organization. S. 453–486 in Journal of Law and Economics 36 (1993).
- Ziegler, R. (1997): Interesse, Vernunft und Moral: Zur sozialen Konstruktion von Vertrauen. S. 241–254 in Hradil, S. (Hrsg.): Differenz und Integration. Die Zukunft moderner Gesellschaften. Frankfurt a.M. – New York 1997.
- Zucker, L.G. (1986): Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920. S. 53–111 in Research in Organizational Behavior 8 (1986).



# Das Misstrauen in der Technikdebatte

Günter Ropohl

## 1. Einleitung

Analysiert man die Bedingungen, unter denen Misstrauen entsteht, kann man daraus Anhaltspunkte dafür gewinnen, unter welchen Umständen Vertrauen gedeiht.<sup>1</sup> Diese Vermutung lege ich der folgenden Untersuchung zu Grunde, die sich der neueren Technikdebatte widmet.

Zunächst werde ich im *zweiten* Abschnitt diese neuere Technikdebatte von früheren Formen einer kulturkritischen Technophobie abgrenzen. Im *dritten* Abschnitt zeige ich an ausgewählten Beispielen, welche Formen des Misstrauens gegenüber technischen Neuerungen zu unterscheiden sind. Im *vierten* Abschnitt frage ich nach den Gründen, die solche besorgten und skeptischen Einstellungen erklären können. Im *fünften* Abschnitt will ich dann, im Sinn der Anfangsvermutung, prüfen, ob sich Wege abzeichnen, wie man das Vertrauen zur Technik stärken könnte.<sup>2</sup> Freilich muss ich schon hier betonen, dass es dabei weniger um blinde Vertrauensseligkeit als um kritisch reflektierte Würdigung gehen wird, die ihren Rückhalt in gesellschaftlichen Prozeduren und Institutionen menschen- und umweltgerechter Technikgestaltung findet.

## 2. Alte und neue Technikdebatte

Im 20. Jahrhundert hat es, zunächst nach dem ersten und dann auch nach dem zweiten Weltkrieg, etliche Stimmen gegeben, welche „die Technik“ in Bausch und Bogen verurteilt haben. Meist waren das konservative Literaten, die mit ihren Schriften erhebliche Resonanz im Bildungsbürgertum fanden. Als Beispiele nenne ich: Günther Anders, Jacques Ellul, Friedrich Georg Jünger, Lewis Mumford, Helmut Schelsky und Oswald Spengler.<sup>3</sup>

Diese pauschale Technikkritik beruht auf schlichten Denkfehlern und ideologischen Vorurteilen. Man behandelt „die Technik“, als ob sie eine homogene und selbstständige Wesenheit wäre, man stilisiert bestimmte Fehler einzelner technischer Erscheinungen zum „Fluch der Technik“ schlechthin, und man übersieht die selbstverständlich gewordenen Leistungen vieler techni-

---

1 Hartmann 2001, 32.

2 Das Objekt des Vertrauens wird im Deutschen mit den Präpositionen „auf“ oder „zu“ eingeleitet; „Vertrauen in ...“ ist ein unschöner Anglizismus.

3 Kurzvorstellungen dieser Autoren findet man in Hubig/Huning/Ropohl 2000, passim; vgl. a. mein Buch von 1985, erstes Kapitel.

scher Errungenschaften. Konservative Vorurteile zeigen sich in der Annahme einer unveränderlichen „Natur des Menschen“, in romantischen Wunschräumen von harmonischen Natur- und Gesellschaftsverhältnissen, in einem asketischen Lebensprinzip und in tiefer Skepsis gegen menschliche Rationalität.<sup>4</sup>

Diese kulturkritische Technophobie steht in einer historischen Kontinuität, die spätestens bei Jean-Jacques Rousseau (1712-1778) im Gegenzug gegen die Aufklärung einsetzte und sich, sozusagen als Bodensatz, noch im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts in der Programmatik ökologischer Parteien bemerkbar machte.<sup>5</sup> Da sie „die Technik“ als Ganze, unabhängig von realistischer Erfahrung, radikal und pauschal ablehnt, drückt sich darin weit mehr als Misstrauen aus. Misstrauen hält Fehlentwicklungen für mehr oder minder wahrscheinlich, ist sich dessen jedoch nicht sicher. Für die pauschale Technophobie dagegen gilt es als ausgemacht, dass von der Technik überhaupt nichts Gutes zu erwarten ist. Misstrauen hegt bedingte Vorbehalte, die sich unter Umständen auch als grundlos erweisen könnten. Die radikale Technikfeindlichkeit jedoch kennt allein unbedingte Ablehnung.

Um 1970 machen sich nun allerdings erste Anzeichen einer neuen Technikdebatte bemerkbar, die sich von der früheren Technophobie deutlich unterscheidet. Sie kritisiert nicht mehr „die Technik“ schlechthin, sondern nimmt ganz bestimmte, vor allem neue Techniken in den Blick. Sie macht, mehr oder minder abwägend, geltend, dass dabei die Nachteile größer wären als die Vorteile. Und sie bringt statt pauschaler Ablehnung der Technik andere Formen technischer Entwicklung ins Gespräch, bei denen die Vorteile die Nachteile übertreffen würden.

Die neue Technikkritik unterscheidet sich also deutlich von jener alten Technikfeindlichkeit, auch wenn gewisse technophobe Versatzstücke wohl noch eine Weile lang darin mitgeschwungen haben. Gleichwohl ist ihr von den Machern in der Industrie doch das Etikett der „Technikfeindlichkeit“ angeheftet worden, obwohl Demoskopen in ihren Umfragen keine Anhaltspunkte dafür zu entdecken vermochten (Jaufmann/Kistler 1988). Vordergründig ist der Vorwurf damit zu erklären, dass sich die Macher dadurch gestört fühlten, ihre eingefahrenen Innovationswege bedenkenlos weiter zu verfolgen.

In einer tieferen Schicht freilich ist das emotionsgeladene Verdikt auch als Reaktion darauf zu verstehen, dass diese neue Technikdebatte von einem Misstrauen geprägt ist, das sich nicht nur gegen die technischen Sachen,

---

4 Vgl. zu den Einzelheiten das zweite Kapitel in meinem Buch von 1985; vgl. a. Huber 1989.

5 Vgl. Klems 1988.

sondern auch gegen deren Urheber richtet. In den detailreichen Diskussionen waren die Technikkritiker nämlich oft genug auf Fälle gestoßen, in denen industrielle Experten ihre Innovationen in den schönsten Farben erstrahlen ließen und sachkundige Einwände von „Gegenexperten“<sup>6</sup> entweder ignorierten oder mit wenig überzeugenden Beschwichtigungen zu entkräften suchten. So hat das technologische Misstrauen zwei Facetten: einmal als Skepsis gegenüber der behaupteten Unbedenklichkeit der technischen Sachen und zum anderen als Zweifel an der Glaubwürdigkeit der technischen Experten.

### 3. Beispiele technologischen Misstrauens

Von den erwähnten technophoben Strömungen abgesehen, war man der Technik bis in die 1960er Jahre in der Öffentlichkeit gelegentlich, etwa bei der Mondlandung, mit Begeisterung, größtenteils aber mit Gleichgültigkeit begegnet. Wenn sich kein besonderes Misstrauen regte, bedeutete das keineswegs ungestörtes Vertrauen. Misstrauen und Vertrauen sind als Einstellungen konträr, aber nicht kontradiktorisch;<sup>7</sup> es gibt die Gleichgültigkeit, die weder Misstrauen noch Vertrauen kennt.

Die *Atomenergietechnik* war zunächst von manchen Beobachtern mit großer Zustimmung aufgenommen worden. So hatte der sonst höchst kritische Ernst Bloch die Atomenergie als technische Utopie „in der blauen Atmosphäre des Friedens“ gepriesen, die alle Energieprobleme der Menschheit lösen würde. Der ebenfalls nicht unkritische Kulturanthropologe Darcy Ribeiro sah in der Entwicklung von Wissenschaft und Technik im 20. Jahrhundert eine neue, „thermonukleare Revolution“, die verspreche, „wunderbare Energiequellen verfügbar zu machen und einen grenzenlosen Überfluss an Gütern zu schaffen“.<sup>8</sup>

Dieser Optimismus schwindet um 1970,<sup>9</sup> als in breiten Kreisen die Technik der Atomkraftwerke mit zunehmendem Misstrauen bedacht wird.<sup>10</sup> Diffuse Ängste wurden geweckt, als unsensible Publizisten das Prinzip der Atomkernspaltung allgemein verständlich mit der Atombombe erklären wollten;

---

6 Gegenüber dem technologischen Dilettantismus der alten Technophobie zeichnet sich die neuere Technikdebatte auch dadurch aus, dass sie die Figur des Gegenexperten auf den Plan geschickt hat, einen wissenschaftlich-technisch versierten Fachmann, der die optimistischen Erwartungen der Macher mit großer Sachkunde in Frage stellt.

7 Hartmann 2008, 1437.

8 Bloch 1959, 775; Ribeiro 1968, 178f.

9 Mit diesem Jahr kann man den Anfang dessen markieren, was ich die „normative Wende in der Technologie“ nenne; vgl. in meinem Buch von 1996, 24ff. u. passim.

10 Vgl. z.B. Radkau 1983.

natürlich fügten sie hinzu, im Kraftwerk werde die Kernspaltung so vorsichtig dosiert, dass keine Explosion zu befürchten wäre, doch konnten sie die irritierten Gemüter vom fatalen Vergleich kaum noch abbringen. Auch hatten besorgte Menschen davon gehört, dass bei der Kernspaltung gefährliche radioaktive Strahlung freigesetzt wird, und sie begannen zu argwöhnen, dass Atomkraftwerke lebensgefährliche Strahlenherde wären. Protagonisten der neuen Technik rechneten der Öffentlichkeit wohl vor, wie unwahrscheinlich ein schwerer Unfall sei („unwahrscheinlicher als ein zerstörerischer Meteoriteneinschlag“) und welchen Strahlendosen die Menschen überall auf der Erde („und besonders im Flugzeug“) ohnehin ausgesetzt seien. Doch das Misstrauen, das sich eingenistet hatte, war mit derartigen Kalkulationen nicht mehr aus der Welt zu schaffen, sondern übertrug sich auf die Experten, denen interessenabhängige Verharmlosung unterstellt wurde.

In der Theorie unterscheidet man zwischen *habituellem* und *reflexivem* Vertrauen,<sup>11</sup> und ebenso kann man zwei Formen des Misstrauens bestimmen. Habituell ist eine Einstellung, wenn sie auf eingewöhnter, intuitiver und selbstverständlicher Gewissheit beruht. Die Eingewöhnung ins Misstrauen vollzog sich im vorliegenden Fall ziemlich schnell, zumal die Hintergrundangst vor allem Neuen, die Neophobie, längst schon virulent war. Und die intuitive Gewissheit, dass im Atomreaktor eine Bombe tickt, hatte sich so unverrückbar festgesetzt, wie es mit sozial vermittelten Vorurteilen zu geschehen pflegt. Mit einem Wort: Die erste Phase der Kernenergie-Debatte war von habituellem Misstrauen geprägt.

Die Atomkraftgegner freilich wollten den Vorwurf der Befürworter nicht auf sich sitzen lassen, ihr Misstrauen gegen die neue Technik sei völlig „irrational“. Also suchten sie mit Hilfe von Gegenexperten, ihre Vorbehalte nun selber rational zu begründen. Damit überführten sie das ursprünglich habituelle Misstrauen in ein reflexives Misstrauen. Die Kernenergie-Debatte wandelte sich von einem Glaubenskrieg in einen wissenschaftlichen Disput.

So wurden die Risikoberechnungen mit seriösen Argumenten angezweifelt: Man könne überhaupt kein Risiko bestimmen, weil die Wahrscheinlichkeit eines Störfalls als Grenzwert der relativen Häufigkeit völlig unbekannt sei, solange sich kaum ein Störfall ereignet hat. Auch zweifelte man die Aussagekraft der rechnerischen Konstruktion an, die das Risiko als Produkt aus Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe definiert. Selbst wenn man die Eintrittswahrscheinlichkeit kennen würde, wüsste man doch keineswegs, ob der Störfall erst in tausend Jahren oder schon morgen auftrete, und auch

---

11 Endreß 2002, 68ff.; dort wird allerdings das Attribut „fungierend“ statt „habituell“ verwendet, was ich zu unspezifisch finde.

eine geringe Wahrscheinlichkeit mache das Ausmaß des dann zu erwartenden Schadens in keiner Weise akzeptabel.<sup>12</sup>

Dann lenkten Kritiker die Aufmerksamkeit auf einen Umstand, der von Verteidigern der Atomkernenergie lange Zeit vernachlässigt wurde und noch heute teilweise bagatellisiert wird: Wenn die Kernbrennstäbe sich im Betrieb verbraucht haben, müssen sie „entsorgt“ werden, aber weil der radioaktive Abfall noch auf Tausende von Jahren gefährliche Strahlung emittiert, muss er an einem sicheren Ort gelagert werden. Für diese Endlagerung hat sich bis heute keine allseits befriedigende Lösung gefunden. Schließlich hat man die Gefahr erkannt, dass jeder, der die Technik der Kernkraftwerke beherrscht, grundsätzlich auch in der Lage ist, Atomwaffen herzustellen. Will aber die internationale Politik den Kreis der Staaten, die über Atomwaffen verfügen, begrenzt halten, ergeben sich heikle Überwachungsprobleme, wenn Atomkraftwerke in Staaten errichtet werden, die keine Atomwaffen besitzen sollen.

So haben sachkundige Beobachter etliche Gründe beigebracht, mit denen das ursprünglich naive Misstrauen nun reflexiv zu rechtfertigen ist. Außerdem haben sie die prinzipielle Frage aufgeworfen, ob es überhaupt notwendig ist, sich auf diese heikle Technik einzulassen, und sie haben Alternativen vorgeschlagen, wie der Energiebedarf der Menschen auch mit weniger riskanten Techniken gedeckt werden könnte. Diese Vorschläge sind aufgegriffen worden, und in der Energietechnik sind eine Reihe interessanter Neuentwicklungen zu verzeichnen. Wohl ist die ganze Debatte noch nicht abgeschlossen, doch spricht einiges dafür, dass das reflexive Misstrauen gegen die Atomenergie die technische Entwicklung in andere Bahnen zu lenken beginnt.

In anderen neuen Technikfeldern ist der Verlauf der Debatten weniger eindeutig nachzuzeichnen. Beispielsweise wird gegenüber *Mobiltelefonen* seit längerem der Verdacht geäußert, die elektromagnetischen Felder, die beim Betrieb entstehen, könnten sich negativ auf das menschliche Gehirn auswirken, zumal die Geräte bei der Benutzung ja unmittelbar ans Ohr gehalten werden. In diesem Fall hat sich habituelles Misstrauen nicht sonderlich verbreiten können, weil der unmittelbare Nutzen dieser Technik so überzeugend scheint, dass man kaum geneigt ist, hypothetischen Bedenken Raum zu geben. Auch haben wissenschaftliche Untersuchungen, die durchaus angestellt wurden, physische Schädigungsmöglichkeiten nicht eindeutig belegt; einigen Untersuchungsergebnissen, die das nahelegen, stehen andere entgegen, die den Gebrauch von Mobiltelefonen für völlig unbedenklich halten. So fehlt es an überzeugenden Gründen, das habituelle Misstrauen,

---

12 Vgl. a. meinen Aufsatz von 1994 und die daran anschließende Diskussion.

das manche Zeitgenossen hegen, in reflexives Misstrauen zu überführen. Die Mehrzahl der Nutzer scheint offenbar habituelles Vertrauen zu dieser Technik zu haben.

Besonders unübersichtlich ist die Situation bei der *Gentechnik*, vor allem, weil sich dabei die unterschiedlichsten Anwendungen finden. Anschaulich, wenn auch nicht besonders genau, gliedert man sie nach Farben. Ich muss mich hier auf die „rote“ Gentechnik, die Anwendungen in der Medizin, und die „grüne“ Gentechnik, die Anwendungen in Landwirtschaft und Lebensmittelherstellung, beschränken. Seit diese Techniken bekannt geworden sind, hat sich starkes habituelles Misstrauen entwickelt, weil in kaum durchsichtiger Weise tief in Prozesse und Strukturen des Lebendigen eingegriffen wird. Da heißt es quasi-religiös, man dürfe „dem lieben Gott nicht ins Handwerk pfuschen“, oder es wird ein „Eigenwert der Natur“ beschworen, der durch gentechnische Manipulationen verletzt werde.

Vor allem die „grüne“ Gentechnik steht unter erheblichen Vorbehalten. Sei es die gentechnische Veränderung von Mikroorganismen, die für die Zubereitung von Speisen und Getränken eingesetzt werden (Enzyme, Bakterien, Pilze usw.), sei es die Modifikation von Nutzpflanzen zwecks Ertragssteigerung und Schädlingsresistenz, oder sei es die künstliche Züchtung von neuartigen Tiervarianten – grundsätzlich werden von Kritikern die Gefahren unkontrollierbarer und irreversibler Ausbreitung beschworen, die mit dem vorwiegend wirtschaftlichen Zusatznutzen nicht zu rechtfertigen wären. So ist ein habituelles Misstrauen gegen derartige Anwendungen weit verbreitet. Obwohl noch keine konkrete Schädigung nachgewiesen werden konnte, lehnt beispielsweise in Deutschland die Mehrheit der Bevölkerung gentechnisch veränderte Nahrungsmittel ab.

Bei gentechnischen Anwendungen in der Medizin ist das Misstrauen dagegen vielfach hinter die Hoffnungen zurückgetreten, die man mit ihren Leistungen für die Gesundheit verbindet. In der säkularisierten Welt ist „Gesundheit“ nachgerade zum Religionsersatz für „ewiges Heil“ geworden, und diese Ideologie des Sanitarismus<sup>13</sup> scheint stärker als die vagen Vorbehalte gegen eine unbegriffene und vielleicht verdächtige Technik. Gewiss gibt es auch Kritiker, die dem verbliebenen Misstrauen reflektierte Gründe zu liefern versuchen, aber manchmal argumentieren sie mit hypothetischen Risiken, für die es keine realistischen Anhaltspunkte gibt, die also ihrerseits eher ein habituelles als ein reflektiertes Misstrauen widerspiegeln.<sup>14</sup>

---

13 Vgl. das 14. Kapitel in meinem Buch „Signaturen“ von 2009, in dem ich die hysterische und unbegründete Angst vor dem Tabakrauch, dem man als Nichtraucher ungewollt („passiv“) ausgesetzt sein mag, als Ausgeburt des Sanitarismus deute.

14 So werden immer wieder einmal Spekulationen laut, gentechnisch konstruierte Mikroorganismen wären unkontrolliert aus Laboren freigesetzt worden und hätten

Wie die Beispiele verdeutlichen – die ich natürlich nur sehr kurz skizzieren konnte –, spielt in der neueren Technikdebatte das Misstrauen eine bedeutende Rolle. Vom Atomenergie-Beispiel abgesehen, in dem anspruchsvolles reflexives Misstrauen erarbeitet wurde, handelt es sich größtenteils um habituelles Misstrauen. Dazu zähle ich auch den Rationalisierungsversuch, hypothetische Risiken zu konstruieren.<sup>15</sup> Dabei kennt man, weil noch nie ein Schadensfall eingetreten ist, weder eine Eintrittswahrscheinlichkeit noch eine Schadenshöhe, sondern fingiert lediglich denkbare Schadfolgen. Es steht dahin, ob eine solche „Heuristik der Furcht“<sup>16</sup> wirklich der beste Ratgeber ist, um die Menschen zu einem reflektierten Umgang mit der Technik zu bringen.

#### 4. Gründe des Misstrauens

Als *Vertrauen* bezeichnet man eine menschliche Einstellung, der die Gewissheit eigen ist, von bestimmten anderen Personen, gesellschaftlichen Einrichtungen oder äußeren Umständen keine unerwartete Störung oder Gefährdung, sondern die Sicherung und Förderung der eigenen Lebenslage zu erwarten. Dagegen heißt *Misstrauen* eine Einstellung, die von der Ungewissheit geprägt ist, ob von bestimmten anderen Personen, gesellschaftlichen Einrichtungen oder äußeren Umständen eine Störung oder Gefährdung der eigenen Lebenslage ausgehen könnte. Diese Definitionsversuche, die ich aus verschiedenen Texten kondensiert habe, bestätigen, dass Vertrauen und Misstrauen einander nicht kontradiktorisch, sondern bloß konträr gegenüberstehen. Während die Gewissheit des Vertrauens als uneingeschränkt positive Erwartung erlebt wird, ist die Ungewissheit des Misstrauens lediglich eine Haltung des Zweifels und der Vorsicht, die mögliche negative Erfahrungen in Rechnung stellt, aber auch nicht für unabdingbar hält. Ferner gibt es wie gesagt zwischen Vertrauen und Misstrauen die Gleichgültigkeit.

Ursprünglich betrafen Vertrauen und Misstrauen allein die zwischenmenschlichen Beziehungen: Jemand vertraut oder misstraut einer anderen Person, weil er sie für zuverlässig und wohlwollend hält oder aber daran zweifelt. In individualistischer Perspektive freilich kann man den Problemen der Technik nicht beikommen,<sup>17</sup> und das gilt natürlich auch für das Misstrauen, das man nicht nur Personen, sondern auch Institutionen oder gar den technischen Sachen entgegenbringt. Die Objekte persönlichen Vertrauens

---

neue Krankheiten ausgelöst, ein Verdacht, dem von Fachleuten regelmäßig widersprochen wird.

15 Vgl. Banse 1996, 135.

16 Jonas 1979, 63f.

17 Vgl. allgemein mein Buch „Technologie“ von 2009.

und Misstrauens werden hier also entindividualisiert und entpersonalisiert. Allerdings gibt es auch bei den Subjekten eine Vergesellschaftung des Misstrauens, das in sozialen Zusammenhängen der eine von der anderen unbezogen übernimmt. Nicht umsonst hat das Misstrauen gegen die Atomkraftwerke eine ganze soziale Bewegung geschaffen.<sup>18</sup> Wie man aus der Sozialpsychologie weiß, stärkt ein gemeinsamer Gegner den Zusammenhalt in der eigenen Gruppe, und den selben Effekt hat offensichtlich auch das gemeinsame Misstrauen gegen eine Sache.

Das Misstrauen gegen Sachen – oder auch das Vertrauen zu Sachen – ist ein Phänomen, das in der Vertrauensdiskussion bislang wenig Beachtung fand. Natürlich stehen hinter einer technischen Sache menschliche und organisatorische Urheber, aber diese Urheber kommen meist erst dann in den Blick, wenn sie „ihre“ Technik öffentlich zu verteidigen suchen. In der Regel gilt das Misstrauen zunächst den Sachen selbst, dem Atomkraftwerk, dem Mobiltelefon oder dem Genmais, weil die Menschen das Gefühl haben, solche Sachen könnten ihre Sicherheit, ihre Gesundheit oder ihr psychosoziales Wohlbefinden beeinträchtigen.

In der Sozialanthropologie wird heute als Grundlage des Vertrauens die Vertrautheit gesehen, die das Verhältnis zwischen Vertrauensgeber und Vertrauensempfänger kennzeichnet.<sup>19</sup> Natürlich haben „Vertrauen“ und „Vertrautheit“ die selbe sprachliche Wurzel und sind in gewisser Weise korrelative Begriffe. Vertrautheit könnte auch das Ergebnis des Vertrauens sein; dann aber wäre der Grund des Vertrauens unerklärbar. Darum betont man heute durchweg die andere Einflussrichtung.

Vertrautheit bedeutet, dass man den Vertrauensempfänger gut und möglichst schon seit Längerem kennt und dass man sich daran gewöhnt hat, nur angenehme Erfahrungen damit zu machen: Man hat immer wieder Zuverlässigkeit, Wohlwollen und Unterstützung erlebt. Umgekehrt ist es einleuchtend, Misstrauen aus einem Mangel an Vertrautheit zu erklären, und selbstverständlich ist es insbesondere das Neue, mit dem man definitionsgemäß zunächst nicht vertraut sein kann. Die Entwicklungsdynamik der Gesellschaft wird kontrovers diskutiert,<sup>20</sup> aber über jeden Zweifel erhaben ist die unerhörte Entwicklungsdynamik der Technisierung, die, vor allem mit der Informationstechnik, nachgerade revolutionäre Züge trägt.<sup>21</sup> Zugespitzt kann man sagen, dass in jeder technischen Innovation zunächst einmal angelegt

---

18 Die sich dann später in der politischen Partei der „Grünen“ institutionalisierte.

19 Endreß 2001; dort prononcierter als in seiner systematischen Themenübersicht von 2002.

20 Vgl. z.B. van der Loo/van Reijen 1992.

21 Vgl. mein Buch von 1998, sowie das 7. Kapitel in meinem Buch „Signaturen“ von 2009.

ist, Misstrauen zu wecken. Auf Plattdeutsch: „Wat der Buur nit kennt, dat freet er nit.“

Jede Innovation ist nämlich vorderhand ein Einbruch in die Lebenswelt. Diese Lebenswelt, die den Menschen immer schon vertraut ist, soll mit der Innovation veränderte oder gar neuartige Erlebnis- und Handlungsformen annehmen, mit denen die Menschen sich erst vertraut machen müssen, bevor sie unbefangen damit umgehen können.<sup>22</sup> Technische Sachen und menschliches Handeln bilden einen soziotechnischen Systemzusammenhang, der nur in langwierigen und manchmal mühevollen Integrationsprozessen gelingen kann;<sup>23</sup> Soziologen sprechen hier von der „Kontextualisierung“ der Sachen. So lange die Sachen nicht in die Lebenswelt integriert sind, bleiben sie unvertraut, und wenn das Unvertraute den Alltagsroutinen sich aufzudrängen sucht, braucht man sich nicht zu wundern, wenn die Adressaten „fremdeln“. In den Sachen nämlich sind fremdes Wissen, Können und Wollen inkorporiert, die sich die Technikverwender bei der Sachaneignung gefallen lassen müssen.<sup>24</sup> Das ist die ganz alltägliche Entfremdung, und wer sensibel genug ist, dieser Entfremdung gewahr zu werden, kann sich des Misstrauens kaum erwehren.<sup>25</sup> Allerdings wird die Entfremdung, die prinzipiell in der Arbeitsteilung zwischen Technikherstellung und Technikverwendung begründet ist, durch Gewöhnung meist nicht mehr bemerkt. Technische Sachen, die man geläufig und erfolgreich benutzt, werden allmählich vertraut, auch wenn ihnen im Kern eigentlich immer etwas Fremdes anhaftet, das undurchschaubar bleibt.

Die Undurchschaubarkeit belastet die Entwicklung zur Vertrautheit besonders dann, wenn die Sache, wie es vor allem bei informationstechnischen Geräten vorkommt, mit allen möglichen Zusatzfunktionen überladen ist, deren Nutzung, wenn man überhaupt daran interessiert ist, anstrengendes Lernen erfordert.<sup>26</sup> Bezeichnender Weise ist gerade bei älteren Menschen das Misstrauen gegenüber Mobiltelefonen und elektronischen Rechnern besonders groß, vor allem, wenn sie in ihrer Lebenswelt auch ohnedem gut auszukommen glauben.

---

22 Zum Zusammenhang von Lebenswelt und Vertrautheit in Anschluss an Alfred Schütz vgl. Endreß, wie Anm. 19.

23 Zur Theorie soziotechnischer Systeme ausführlich mein Buch „Technologie“ von 2009, besonders das 4. Kapitel.

24 Anders 1994, 23ff., sieht, wenn wohl auch hypersensibel interpretierend, darin den Grund für „prometheische Scham“.

25 Anders Sachsse 1978, 265: „*Das Misstrauen schafft die Entfremdung*“ (kursiv im Original).

26 Vgl. z.B. Kornwachs 2006 und 2008. Im Aufsatz von 2006 bespricht Kornwachs teilweise die gleichen Probleme wie ich, und er kommt dabei zu ganz ähnlichen Antworten.

Überhaupt wird, neben fehlender Eingewöhnungszeit, die Entwicklung zur Vertrautheit dadurch behindert, dass man sich keinen Zusatznutzen von der neuen Sache verspricht. Warum soll man sich mit dem Atomkraftwerk vor der Haustür vertraut machen, wenn doch, in der Laienperspektive, „der Strom ohnehin aus der Steckdose kommt“? Mag in diesem Fall die fehlende Nutzenerwartung naiv sein, so gibt es doch genügend andere Innovationen, in denen auch der nachdenklichere Technikverwender daran zweifelt, welchen Gewinn an Lebensqualität sie ihm bringen. Man denke bloß an das Vorhaben, alle Bedarfsgüter mit miniaturisierten Funkspeicherchips („RFID“) zu spicken – eine Idee von Herstellern und Händlern, die den Verbrauchern überhaupt keinen Vorteil bringt, aber den Argwohn nährt, sie würden nun auf besonders heimtückische Weise ausspioniert.<sup>27</sup>

So ist das Misstrauen gegen eine Innovation nicht selten mit Zweifeln an der Zuverlässigkeit der Innovatoren verbunden, die – das hat sich inzwischen herumgesprochen – weniger das Wohlbefinden der Verbraucher als ihre eigenen Unternehmensinteressen im Auge haben könnten. Aufgrund der Arbeitsteilung zwischen Herstellung und Verwendung sind das Können, Wissen und Wollen der Hersteller für die prospektiven Verwender weitgehend undurchsichtig, und manchmal ist es das dadurch motivierte Misstrauen gegen die Personen und Organisationen in Industrie und Wirtschaft, das dann auch das Misstrauen gegen die technischen Sachen hervorruft.

Habituelles Misstrauen gegen neue Technik kann also eine Reihe von Gründen haben, die ich wie folgt zusammenfasse:

- Beschleunigte Einführung von Innovationen;
- Mangel an Vertrautheit;
- Mangelnde Integration in die alltägliche Lebenswelt;
- Undurchschaubarkeit neuer Technik;
- Fehlende Nutzenerwartung;
- Zweifel an der Zuverlässigkeit der Innovatoren.

Im Einzelfall werden nicht selten mehrere dieser Gründe zusammenkommen. Vergegenwärtigt man sich dieses Faktorenbündel, ist häufiges Misstrauen gegen neue Technik überhaupt nicht erstaunlich. Erstaunlich ist vielmehr, dass manche Innovationen trotzdem relativ schnell angenommen werden – vor allem wohl dann, wenn ihr zusätzlicher Nutzen auf der Hand liegt.

Wie ich zuvor am Beispiel der Kernenergie-Debatte gezeigt hatte, kann habituelles Misstrauen den Anstoß dazu geben, das zunächst diffuse Unbehagen mit rationalen Überlegungen zu begründen, es also in reflexives Misstrauen zu überführen. Das reflexive Misstrauen bedarf keiner subtilen Moti-

---

<sup>27</sup> Vgl. meinen Aufsatz von 2007.

vationsanalyse mehr; denn es gibt ja explizit die Gründe an, die gegen eine bestimmte Technik vorgebracht werden können: Unfall- oder Gesundheitsgefahren, Umweltbeeinträchtigungen, Verletzung von Persönlichkeitsrechten und dergleichen mehr. Anders als das habituelle Misstrauen, das in seiner vagen Erlebnisqualität kaum greifbar ist, lässt sich reflexives Misstrauen im Prinzip rational diskutieren – auch wenn dabei gelegentlich Reste des habituellen Misstrauens sozusagen „rationalisiert“, also mit vorgeschobenen Scheinargumenten nobilitiert werden mögen.

### **5. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser<sup>28</sup>**

Nachdem ich einige Misstrauensgründe analysiert habe, werde ich nun im letzten Abschnitt daraus abzuleiten versuchen, ob und wie man das Misstrauen gegen die Technik abbauen kann – vorausgesetzt, dass dies überhaupt wünschenswert ist. Zunächst nämlich muss man sich von der unterschwelligen Vormeinung frei machen, „Vertrauen“ wäre grundsätzlich gut, und dem „Misstrauen“ hafte immer eine verächtliche Note an, so als wäre ein misstrauisches Subjekt per se eine unerfreuliche Figur. Gewiss mögen redliche Personen, die sich ständig vom Misstrauen anderer verfolgt fühlen, mit Unwillen und Verärgerung darauf reagieren. Man erlebt das beispielsweise, wenn Hochschullehrer in die innere Emigration gehen, weil sie die ausufernden „Leistungskontrollen“ der Bildungsbürokratie („Zielvereinbarungen“, „Exzellenzinitiativen“, „Evaluationen“, „Akkreditierungen“ usw.) als ungerechte Zweifel an ihrem wissenschaftlichen Ethos empfinden. Allerdings sind die Wirtschaftsbürger angesichts rücksichtsloser Konkurrenzkämpfe gut beraten, wenn sie nicht allem vertrauen, was da von Anbietern in der Hoffnung auf Gewinn vollmundig versprochen wird; nicht umsonst kann man im Vertragsrecht die Institutionalisierung eines reflexiven Misstrauens sehen.

Schließlich besitzt das Misstrauen gegen technische Sachen eine Eigenart: Die Sachen können dies nicht mit Gegengefühlen vergelten. Vertrauen und Misstrauen zwischen Personen zeichnen sich durch Reziprozität aus, die wechselseitige Verstärkungen bewirkt und daher zur Verbesserung oder Verschlechterung sozialer Beziehungen führen kann. Das Mobiltelefon jedoch, dem ich aus irgendeinem Grund misstrauere, ist natürlich gar nicht in der Lage, mich meinerseits dafür mit Vorbehalten zu strafen. Und wenn ich mein Misstrauen auf die Hersteller und Vertreiber der Sache ausdehne, wird dadurch das grundsätzliche Spannungsverhältnis, das in einer Marktwirtschaft zwischen Produzenten und Konsumenten nun einmal besteht, auch nicht übermäßig verschärft.

---

<sup>28</sup> Inzwischen weiß man wohl, dass diese Wendung nicht wörtlich von Lenin stammt, aber sie hat sich verbreitet, weil sie so besonders griffig ist. Vgl. [www.zeit.de/stimmts](http://www.zeit.de/stimmts) [Abruf 21.11.2009].

Hans Sachsse, der wie andere technikphilosophische Probleme auch die Vertrauensfrage in der Technik sehr früh gesehen hat, beantwortet sie mit einem nachdrücklichen Plädoyer für das Vertrauen: „Die Restitution des Vertrauens ist in der Tat der Angelpunkt der ethischen Bewältigung der Technik“.<sup>29</sup> Allerdings versteht er Vertrauen allein als zwischenmenschliches Phänomen, und die Einstellung zu technischen Sachen verlagert er unter der Hand auf die Menschen, die Technik schaffen. Angesichts der Spezialisierung in der arbeitsteiligen Gesellschaft könne kein Einzelner alles beherrschen und durchdringen, worauf sich die jeweiligen Fachleute verstehen, und darum sei Vertrauen zu fremdem Sachverstand unbedingt erforderlich, wenn die „Gemeinschaft“ konstruktiv zusammenwirken solle. Harsch urteilt er über die Forderungen nach „allgemeiner Emanzipation“ und „allseitiger Kritik“, die vor dreißig Jahren in gesellschaftspolitischen Diskussionen einen hohen Stellenwert hatten; sie liefen darauf hinaus, so Sachsse, das Vertrauen unter den Menschen zu zerstören. Zwar grenzt er beiläufig das „blinde“ und „unüberlegte“ Vertrauen aus, aber er sieht nicht, dass sowohl Vertrauen als auch Misstrauen fallweise berechtigt sein können. Vielmehr beschwört er das konservativ-harmonistische Bild „einer echten sozialen Gemeinschaft“, in der auch die Technik grundsätzlich kein Misstrauen verdient.

Aber selbst wenn man sich mit Sachsse mehr Vertrauen zur Technik wünschen würde, muss doch allererst gefragt werden, wie man den Ursachen beikommen kann, mit denen ich das Misstrauen erklärt habe. Da ist zunächst die *beschleunigte Einführung von Innovationen* sowie die *mangelnde Vertrautheit*, die dem Neuen definitionsgemäß eigen ist. Misstrauen pflegt meist mit wachsender Gewöhnung zu schwinden, und in der Technisierung ist es die so genannte Diffusionsphase, also der Prozess der massenhaften Verbreitung einer Innovation, in der sich die Menschen mit der neuen Technik vertraut machen. Diese Gewöhnungsphase aber hat beispielsweise beim herkömmlichen Telefon in Deutschland etwa 80 Jahre gedauert, von der Innovation um 1880 bis zum Beginn der allgemeinen Verbreitung seit 1960.<sup>30</sup> Noch danach hat es viele, vor allem ältere Menschen gegeben, die gegenüber dem Telefon ein deutliches Unbehagen empfanden.

Beim elektronischen Kleinrechner („PC“) ist die Diffusionszeit zwar wesentlich kürzer gewesen – etwa 20 Jahre –, aber auch hier gibt es einen beträchtlichen Anteil älterer Menschen, die sich mit dieser Neuerung bis heute nicht anfreunden können und teilweise ein ausgeprägtes Misstrauen hegen – was man durchaus nachempfinden kann, wenn man sich die neuartigen Bedienungsanforderungen vor Augen führt oder tagtäglich von den regelmäßigen Bedrohungen durch die Computerkriminalität liest. Man kann auch

---

29 Sachsse 1978, 262ff., zit. 266.

30 Vgl. das Kapitel „Verbreitung des Telefons“ in meinem Buch von 1998.

kaum sagen, dass die Jüngeren ein ausgeprägtes Vertrauen zur Informationstechnik entwickelt hätten; vielmehr ist es eine Mischung von Nutzungsbegeisterung, Gleichgültigkeit und Leichtsinn, die deren Verhalten prägt.

Ich will nicht bestreiten, dass ein gewisser Teil der Mitmenschen von einer ausgeprägten Neophobie besessen ist und sich gegen jede geplante Veränderung ihrer Umwelt in Bürgerinitiativen und Protestaktionen vehement zur Wehr setzt, sei es eine neue Straßen- oder Bahntrasse, sei es eine Fabrikansiedlung oder sei es ein größeres Vorhaben der Ortsmodernisierung. Gewiss: Manchmal können sie mit nachvollziehbaren Argumenten aufwarten, doch gelegentlich beschleicht mich der Verdacht, es würden Stellvertreterkriege geführt, weil man sich überhaupt von der technisch-wirtschaftlichen Modernisierungsgeschwindigkeit überfordert und bedroht fühlt und spektakuläre Projekte zu Prügelknaben macht, um dem Missbehagen über erzwungene Anpassungszumutungen Luft zu verschaffen.

Es ist mithin vor allem die gewaltige Entwicklungsdynamik der Technisierung, die ständig neue Unvertrautheten und damit neue Objekte des Misstrauens schafft. Die Innovationsgeschwindigkeit hat längst jene Grenze überschritten, innerhalb derer die Alltagsmenschen früher gewisse Neuerungserfahrungen relativ problemlos verarbeiten konnten. Die Menge und Geschwindigkeit der Neuerungen überfordert die Innovationstoleranz der Menschen. Aber die vernünftige Schlussfolgerung, die man zu ziehen versucht ist, nämlich die Technisierung zu verlangsamen, ist bedauerlicherweise völlig unrealistisch. Technische Innovationen sind das Vehikel der Kapitalverwertung, und der Imperativ der Kapitalakkumulation besitzt eine Eigen-dynamik, die von einzelnen Personen oder Organisationen in keiner Weise gebremst werden kann. Nicht die „Eigengesetzlichkeit der Technik“, die früher mit der Technokratiethese behauptet worden war,<sup>31</sup> sondern die Eigengesetzlichkeit des Kapitals ist es, die es als aussichtslos erscheinen lässt, den reißenden Strom der Technisierung zu bändigen und in menschengerechter Weise zu kanalisieren.<sup>32</sup>

Der Mangel an Vertrautheit hängt mit der *mangelnden Integration* neuer Techniken in die alltägliche Lebenswelt zusammen. Das rührt aber nicht nur von der begrenzten Anpassungskapazität der Menschen, sondern auch von der Anpassungsresistenz der Innovationen, die sich der soziotechnischen Integration entgegenstellt. Beispielsweise verlangt es die Steuerungslogik informationstechnischer Geräte, vielfach verzweigte hierarchische „Bäume“ sequenziell abzuarbeiten, eine Prozedur, die den Alltagsintuitionen des

---

31 Besonders Schelsky 1965; zur Kritik z.B. Lenk 1973.

32 Natürlich ist es Karl Marx, der die Selbstvermehrung des Kapitals besonders eindrucksvoll analysiert hat; zahlreiche Belege in meinem Aufsatz von 1995 sowie im Marx-Kapitel meines Buches „Signaturen“ von 2009, 26–40.

Durchschnittsmenschen völlig zuwiderläuft. Natürlich könnten ergonomische Produktkonzeptionen und übersichtliche Produktinformationen die Integrationsfähigkeit der Sachsysteme deutlich verbessern, aber bislang haben die meisten Entwickler nur die Maximierung sachtechnischer Funktionen und nicht die Optimierung soziotechnischer Funktionen im Auge.

Auch die *Undurchschaubarkeit neuer Technik* ist kein unvermeidbarer „Sachzwang“. Gewiss waren makrophysikalisch-mechanische Abläufe der konventionellen Technik (Zahnradübersetzungen, Kurbeltriebe etc.) anschaulicher als die mikrophysikalischen Prozesse der Atomtechnik oder Elektronik, aber die grundlegenden Funktionsprinzipien ließen sich auch bei diesen neuen Techniken verständlich erklären. Das aber ist m.E. eine Bringschuld der Innovatoren, die das beispielsweise mit informativer Öffentlichkeitsarbeit oder mit erweiterten Bedienungsanleitungen zu leisten hätten, die nicht nur in zehn Sprachen beschreiben, welche Knöpfe man drücken muss, sondern auch technologische Aufklärung über das betreffende Produkt betreiben müssten.<sup>33</sup> Natürlich wäre eine solche Aufklärung leichter, wenn sie an eine technologische Allgemeinbildung anknüpfen könnte, die freilich – mein unentwegtes *ceterum censeo* – den Menschen von der herrschenden Bildungspolitik notorisch vorenthalten wird.<sup>34</sup>

Einen weiteren Grund für das Misstrauen gegen technische Sachen sehe ich in der *fehlenden Nutzenerwartung*. Wenn man nicht weiß, wozu ein Produkt gut sein soll, sieht man gewisse Begleiterscheinungen eher in schlechtem Licht, als wenn man von den Vorteilen der Sache überzeugt wäre. Ich hatte ja schon zuvor Beispiele dafür genannt, wie sich ein möglicherweise anfängliches Misstrauen sehr schnell legt, wenn der neue Nutzen über jeden Zweifel erhaben ist. Ob ein neues Produkt nützlich scheint, hängt natürlich einerseits von den Präferenzen des prospektiven Nutzers ab, andererseits aber auch von den Informationen des Anbieters, welche Vorteile das Produkt hat, also davon, ob es in der Werbung umfassend und verständlich beschrieben wird. Daran aber hapert es vor allem bei informationstechnischen Produkten. Niemand weist mich darauf hin, was ich mit einem „Organizer“ oder einem „Palmtop“ alles machen könnte, doch so lange ich das nicht weiß, überwiegt mein Misstrauen gegen das undurchschaubare „Spielzeug“. Manches Misstrauen gegen neue Technik könnte also abgebaut werden, wenn sich die Innovatoren größerer kommunikativer Kompetenz befleißigen würden.

Weil es daran bis heute mangelt, kommen auch immer wieder *Zweifel an der Zuverlässigkeit der Innovatoren* auf. Misstrauen gegen technische Sa-

---

33 Diese Anregung habe ich bereits in meinem Buch von 1985, 217ff. gegeben, aber wenig Resonanz damit gefunden.

34 Mehr dazu in meinem Buch von 2004.

chen und Misstrauen gegen ihre Urheber stehen nicht selten in einem wechselseitigen Bedingungsverhältnis. Das Misstrauen gegen die Fachleute in Wissenschaft, Technik und Industrie findet seine Nahrung natürlich in etlichen Innovationen, die, unbeschadet ihrer Funktionsqualität, spürbare Nachteile für die Umwelt- und Gesellschaftsqualität aufweisen,<sup>35</sup> und es artikuliert sich in dem Vorwurf, die Wissenschaftler und Ingenieure kämen ihrer Verantwortung für die menschliche Lebensqualität nicht nach.

Dieses Misstrauen hat sich in den letzten Jahrzehnten in der Forderung nach der „gesellschaftlichen Verantwortung des Ingenieurs“ niedergeschlagen, doch die Diskussion hat in meinen Augen ergeben, dass die Forderung größtenteils unrealistisch ist, weil sie den Ingenieuren Lasten auferlegen will, die sie aus professionsspezifischen, sozioökonomischen und prinzipiellen Gründen gar nicht übernehmen können.<sup>36</sup> Darum mag ein habituelles Misstrauen gegen diesen Berufsstand zwar verständlich sein, aber es ist im Grunde unangebracht, weil diesen Menschen kaum ein persönliches Fehlverhalten anzulasten ist. Darum reagieren diese Personen, ebenso wie die zuvor erwähnten Hochschullehrer, dann auch häufig mit Unmut und Verärgerung, weil sie sich ungerechtfertigt beschuldigt fühlen. Ebenso unangebracht ist selbstverständlich die oben erwähnte pauschale Forderung von Sachsse, den Experten uneingeschränktes Vertrauen entgegenzubringen. Vielmehr sind in dieser Sphäre Vertrauen und Misstrauen zu entpersonalisieren.

Ich habe das habituelle Misstrauen in den Vordergrund gerückt, weil es das schwieriger zu fassende Phänomen darstellt. Wenn Misstrauen eine reflexive Form annimmt, operiert es mit Gründen, die sich überprüfen und gegebenenfalls in kritischen Diskussionen und praktischen Revisionen beheben lassen. Reflexives Misstrauen ist die Vorform einer diskursiven Technikbewertung, die dann unter Umständen akzeptablere Varianten umwelt- und menschengerechter Technikgestaltung auf den Weg bringen kann. Das aber bedeutet, von jenem *Institutionalisierungsparadox* Gebrauch zu machen, das persönliches Vertrauen wiederherstellt, indem das Misstrauen institutionalisiert wird.<sup>37</sup> Wenn persönliches Vertrauen, so gut es vielleicht manchmal wäre, verloren gegangen ist oder gegenüber dem Neuen gar nicht erst aufkommen will, schafft man gesellschaftliche Einrichtungen der Kontrolle, die ihrerseits nach kundiger Prüfung den Menschen sagen, welche Produkte Vertrauen verdienen und bei welchen Innovationen ein gewisses Misstrauen nicht von der Hand zu weisen ist. Endreiß selbst nennt Institutionen wie den

---

35 Zu diesen Werten vgl. VDI 2000, 10f.

36 Vgl. im Einzelnen den ersten Teil meines Buches von 1995; zusammenfassend neuerdings mein Aufsatz von 2009.

37 Endreiß 2002, 77ff.; ähnlich auch Hubig 2007, 108ff.

Warentest, die technischen Überwachungsvereine und die Verbraucherzentralen, und G. Wagner weist der technischen Normung eine entsprechende Aufgabe zu.<sup>38</sup> Alle diese Institutionen habe ich schon vor längerer Zeit als Vorformen und Bestandteile einer umfassenden Technikbewertung verstanden,<sup>39</sup> die freilich noch weiterer Ausgestaltung bedarf.<sup>40</sup>

Die neuere Technikdebatte ist auf weite Strecken durch Misstrauen gekennzeichnet. Teilweise ist das ein habituelles Misstrauen, das bis zur pathologischen Neophobie reichen kann. Zu einem anderen Teil freilich hat das Misstrauen reflexive Formen angenommen, in denen es rational diskutierbar und manchmal auch begründbar ist. Man kann daraus, so denke ich, einen Schluss ziehen, der die berühmte Formel abwandelt: Vertrauen ist nicht immer gut, und Kontrolle ist unerlässlich, damit berechtigtes Vertrauen wachsen kann.

## Literatur

- Anders, G. (1994): Die Antiquiertheit des Menschen I (1956). München 1994.
- Banse, G. (1996): Technisches Handeln unter Unsicherheit – unvollständiges Wissen und Risiko. S. 105–140 in Banse, G. – Friedrich, K. (Hrsg.): Technik zwischen Erkenntnis und Gestaltung. Berlin 1996.
- Bloch, E. (1978): Das Prinzip Hoffnung (1959). 5. Aufl., Frankfurt a. M. 1978.
- Busse, S. – Schierwagen, C. (1990): Vertrauen. S. 719–721 in Sandkühler, H.J. (Hrsg.): Europäische Enzyklopädie zu Philosophie und Wissenschaften. Bd. 4. Hamburg 1990.
- Endreß, M. (2001): Vertrauen und Vertrautheit – Phänomenologisch-anthropologische Grundlegung. S. 161–203 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): Vertrauen. Frankfurt a. M. – New York 2001.
- Endreß, M. (2002): Vertrauen. Bielefeld 2002.
- Hartmann, M. (2001): Einleitung. S. 7–34 in Hartmann, M. – Offe, C. (Hrsg.): Vertrauen. Frankfurt a. M. – New York 2001.
- Hartmann, M. (2008): Vertrauen. S. 1436–1441 in Gosepath, S. u.a. (Hrsg.): Handbuch der Politischen Philosophie und Sozialphilosophie. Bd. 2. Berlin – New York 2008.
- Huber, J. (1989): Technikbilder. Wiesbaden 1989.
- Hubig, C. – Huning, A. – Ropohl, G. (Hrsg.) (2000): Nachdenken über Technik. Die Klassiker der Technikphilosophie. Berlin 2000.
- Hubig, C. (2007): Die Kunst des Möglichen II: Ethik der Technik als provisorische Moral. Bielefeld 2007.

---

38 Wagner 1994, 153ff.

39 Im neunten Kapitel meines Buches von 1985, bes. 227ff.

40 Mehr dazu in meinem Buch von 1996.

- Jaufmann, D. – Kistler, E. (Hrsg.) (1998): Sind die Deutschen technikfeindlich? Op-laden 1988.
- Jonas, H. (1979): Das Prinzip Verantwortung. Frankfurt a. M. 1979.
- Klems, W. (1988): Die unbewältigte Moderne. Geschichte und Kontinuität der Technikkritik. Frankfurt a. M. 1988.
- Klumpp, D. – Kubicek, H. – Roßnagel, A. – Schulz, W. (Hrsg.) (2008): Informationelles Vertrauen für die Informationsgesellschaft. Berlin – Heidelberg 2008.
- Kornwachs, K. (2006): Vertrauen und technische Erfahrung. S. 217–243 in Petsche, H.-J. u.a. (Hrsg.): Erdacht, gemacht und in die Welt gestellt: Technik-Konzeptionen zwischen Risiko und Utopie. Berlin 2006.
- Kornwachs, K. (2008): Electronic overtaking, S. 158–168 in Li, W. – Poser, H. (Hrsg.): The ethics of today's science and technology. Berlin 2008.
- Lenk, H. (Hrsg.) (1973): Technokratie als Ideologie. Stuttgart 1973.
- Luhmann, N. (2009): Vertrauen (1968). 4. Aufl., Stuttgart 2009.
- Radkau, J. (1983): Aufstieg und Krise der deutschen Atomwirtschaft. Reinbek 1983.
- Ribeiro, D. (1971): Der zivilisatorische Prozess (1968). Frankfurt a. M. 1971.
- Ropohl, G. (1985): Die unvollkommene Technik. Frankfurt a. M. 1985.
- Ropohl, G. (1994): Das Risiko im Prinzip Verantwortung. – Kritiken und Replik. S. 109–120 und S. 121–194 in Ethik und Sozialwissenschaften 5 (1994).
- Ropohl, G. (1995): Die Dynamik der Technik und die Trägheit der Vernunft. S. 102–119 in Lenk, H. – Poser, H. (Hrsg.): Neue Realitäten – Herausforderung der Philosophie. Berlin 1995.
- Ropohl, G. (1996): Ethik und Technikbewertung. Frankfurt a. M. 1996.
- Ropohl, G. (1998): Wie die Technik zur Vernunft kommt. Beiträge zum Paradigmenwechsel in den Technikwissenschaften. Amsterdam 1998.
- Ropohl, G. (2004): Arbeits- und Techniklehre. Berlin 2004.
- Ropohl, G. (2007): Zukünftige Technologien. S. 83–101 in Kornwachs, K. (Hrsg.): Bedingungen und Triebkräfte technologischer Innovationen. Stuttgart 2007.
- Ropohl, G. (2009): Verantwortung in der Ingenieurarbeit. S. 37–54 in Maring, M. (Hrsg.): Verantwortung in Technik und Ökonomie. Karlsruhe 2009.
- Ropohl, G. (2009): Allgemeine Technologie. 3. Aufl., Karlsruhe 2009.
- Ropohl, G. (2009): Signaturen der technischen Welt. Berlin – Münster 2009.
- Sachsse, H. (1978): Anthropologie der Technik. Braunschweig 1978.
- Schelsky, H. (1965): Der Mensch in der wissenschaftlichen Zivilisation. (Düsseldorf 1961.) Nachdruck S. 439–480 in Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit. Düsseldorf – Köln 1965.
- Van der Loo, H. – van Reijen, W. (1992): Modernisierung. München 1992.
- VDI-Richtlinie 3780 (2000): Technikbewertung: Begriffe und Grundlagen (1991). 2. Aufl. (deutsch und englisch), Düsseldorf 2000.

Wagner, G. (1994): Vertrauen in Technik. S. 145–157 in Zeitschrift für Soziologie 23 (1994).

# Parlamentarische Technikfolgenabschätzung: Vertrauen angesichts von Expertendilemmata

Armin Grunwald

## 1. Einführung in die Thematik

In der Technikfolgenabschätzung (Technology Assessment, TA) als Politikberatung (z.B. Petermann 1991, Grunwald 2008a) geht es einerseits darum, fundiertes Wissen in Bezug auf die Gestaltung des wissenschaftlich-technischen Fortschritts und den Umgang mit seinen gesellschaftlichen Folgen für Entscheidungsunterstützung zu mobilisieren, andererseits aber auch darum, dieses Wissen in Bezug auf seine Selektivitäten, Grenzen, Unsicherheiten und Beobachterabhängigkeiten zu reflektieren und das Ergebnis dieser Reflexion ebenfalls in den Entscheidungsprozess einzuspeisen. Insbesondere in Technikkontroversen und -konflikten, seien diese bereits virulent, wie in der Frage der Endlagerung radioaktiver Abfälle, oder erst für die zukünftige Entwicklung als möglich oder wahrscheinlich erachtet, wie in vielen Bereichen der Nanotechnologie, sollen belastbares Wissen und zustimmungsfähige Orientierung bereitgestellt werden, müssen aber auch die Grenzen des Wissens und der Konsense deutlich gemacht werden.

In der Einschätzung technischer Zukunftsentwicklungen, von Technikfolgen und von Gestaltungsmöglichkeiten im wissenschaftlich-technischen Fortschritt kommt es häufig zu kontroversen und sich teils diametral widersprechenden Expertenaussagen und Gutachten, welche Anlass zur Prägung des Begriffs des Expertendilemmas gaben (Nennen/Garbe 1996; Lübke 1997). Einschlägige Beispiele lassen sich zuhauf finden. Die Debatten um den genetischen Determinismus in den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts, um die Eignung von Gorleben als Endlagerstandort für hoch radioaktive Abfälle, die Auseinandersetzungen um die Ergebnisse und Implikationen der Hirnforschung, die vielen Debatten zum Klimawandel und seiner anthropogenen Komponente sowie kontroverse Einschätzungen zur Energieversorgung der Zukunft gehören zu den prominenteren. Expertendilemmata dieser Art verschärfen die bereits vorhandenen Orientierungsprobleme in der Gesellschaft und speziell bei Entscheidungsträgern und untergraben das Vertrauen in Expertise generell: Auf welche Expertenaussagen soll man sich im Fall von Expertendilemmata stützen? Welchen Experten ist zu trauen? Welche Kriterien sollen diese Auswahlentscheidung zwischen den divergierenden Expertisen anleiten? Wer könnte beurteilen, ob die Kriterien erfüllt sind? Gibt es Meta-Experten, die die vorliegenden und sich widersprechenden Expertisen von einer anderen Warte aus beurteilen und die ‚beste‘ aus-

wählen könnten? Die TA ist von dieser Problematik in mehrfacher Weise betroffen:

- 1) Erstens ist TA, da sie auf Expertenwissen anderer Bereiche zurückgreifen muss, selbst mit der Problematik divergierender Expertenstatements und der Auswahlnotwendigkeit konfrontiert. Ein „Knowledge Assessment“ zur Bestimmung des Standes des Wissens (und des involvierten Nichtwissens) gehört zu wohl jeder TA-Studie und ist auf vielfältige Weise auf Expertenaussagen und Fachwissen angewiesen, z.B. aus konkreten Technikbereichen oder aus betroffenen wissenschaftlichen Disziplinen. Expertendilemmata führen bereits hier zu Auswahlnotwendigkeiten und entsprechenden Problemen.
- 2) Zweitens tritt TA selbst *als Expertise* in Erscheinung. TA-Experten (müssen) beanspruchen, selbst Experten zu sein, zwar nicht für die betrachtete Technologie als solche (dafür siehe unter 1), aber für die Relationen zwischen der Technologie und ihren gesellschaftlichen Kontexten sowie für prozedurale Fragen der Übersetzung von Wissen (und Nichtwissen) in gesellschaftliches Handeln. Hierbei treten TA-Experten in Konkurrenz zu anderen, die ebenfalls diese Rolle beanspruchen, z.B. zu Akademien der Wissenschaften, die nach ganz anderen Prinzipien arbeiten, dabei aber auch eine Beraterrolle beanspruchen, oder zu NGOs, Unternehmensberatern oder Verbänden, in denen bestimmte Positionen und Interessen mit Expertenanspruch vertreten werden. In diesem Sinne ist TA auch *unmittelbar* von der Problematik des Expertendilemmas betroffen und muss gegenüber ihren Adressaten deutlich machen, dass und warum sie in dieser Konkurrenzsituation mehr Vertrauen verdient als die Konkurrenten.
- 3) Drittens hängen beide Aspekte zusammen und verstärken sich: die Art und Weise, *wie* ein „Knowledge Assessment“ angesichts von Expertendilemmata (siehe unter 1) gemacht wird, d.h. hier vor allem: welche Experten und Expertisen dabei berücksichtigt werden und welche nicht, spielt eine wichtige Rolle darin, welches Vertrauen die TA bei Beratern in Konkurrenz zu anderen Beratern (siehe 2) beanspruchen, gewinnen und erhalten kann.

Die TA ist daher untrennbar und mehrfach mit Expertendilemmata verbunden und steht vor der Notwendigkeit, die damit involvierten Probleme zu meistern. Die Erarbeitung von nachvollziehbaren gesellschaftlichen Handlungsoptionen in Situationen mit Expertenkonflikten gehört zu den wesentlichen Aufgaben der TA, deren erfolgreiche Bewältigung wesentlich das wissenschaftliche, institutionelle und gesellschaftliche Vertrauen in TA bestimmt.

Im vorliegenden Beitrag werde ich diesen Fragen am Beispiel der parlamentarischen TA nachgehen (Vig/Paschen 2000; Cruz-Castro/Sanz-Mendez 2005). Diese ist in spezifischer Weise mit Vertrauensnotwendigkeiten

und -problemen konfrontiert. Denn Parlamentarier sind, anders als z.B. vielfach Referenten in den Ministerien, häufig keine Akademiker oder Wissenschaftler und stehen damit angesichts der Expertendilemmata vor besonders großen Orientierungs- und Beurteilungsproblemen, insbesondere, da gerade sie Berge von sich zumeist widersprechenden Studien auf den Tisch bekommen. Darunter befinden sich zu einem guten Teil Werbe- und Positionspapiere von Stakeholdern und Lobbyisten, deren Stellenwert extrem schwer eingeschätzt werden kann. Wenn parlamentarische TA diese Einschätzung im Auftrag des Parlaments übernimmt, ist dies sicher auch eine Herausforderung an das Vertrauen in die TA.

Nach einer kurzen Einführung in die parlamentarische TA (Kap. 2) werde ich zunächst kurz die unterschiedlichen Konstellationen und Konnotationen von Vertrauen im Kontext der parlamentarischen TA darstellen (Kap. 3). Es wird dann das Hauptthema in drei Schritten bearbeitet: Zunächst geht es um das Prinzip der wissenschaftlichen Unabhängigkeit der TA als wesentliche Voraussetzung für Vertrauen auf Parlamentsseite und Öffentlichkeit (Kap. 4), sodann um das Prinzip der Transparenz als wichtigstes konzeptionelles Mittel, um wissenschaftliche Unabhängigkeit umzusetzen und darstellbar zu machen (Kap. 5), sowie abschließend um Grenzen des Vertrauens (Kap. 6).

## **2. Parlamentarische Technikfolgenabschätzung (TA)**

Technikfolgenabschätzung ist als parlamentarische Politikberatung im US-Kongress entstanden und hat sich von dort aus in viele Richtungen entwickelt: als Foresight-Instrument für die Exekutive, als partizipatives Verfahren in der deliberativen Demokratie (Joss/Bellucci 2002), als strategisches Instrument in der Wirtschaft (Zweck 2001) und als Medium einer ‚Gesellschaftsberatung‘ (Saretzki 2007). Die parlamentarische TA gehört auch in dieser ‚diversifizierten‘ TA-Landschaft weiterhin zum Kernbestand.

### **2.1 Technikfolgenabschätzung**

Die Grundidee der Technikfolgenabschätzung als wissenschaftliche Politikberatung (Petermann 1991; Grunwald 2002; Grunwald 2008a) ist, mit prospektiver Forschung zu Wissenschafts- und Technikfolgen und ihrer Bewertung möglichst umfassend zur gesellschaftlichen Meinungsbildung und zur Vorbereitung politischer Entscheidungen beizutragen. Das Wissen über Folgen von Wissenschaft und Technik soll bereits in diesbezüglichen Entscheidungen berücksichtigt werden können. Dies erfolgt zum einen unter dem engeren Ziel der Politikberatung (vgl. auch Petermann 1991), zum anderen darüber hinaus im Hinblick auf die Beratung der Gesellschaft allgemein (Leggewie 2007).

Wesentliche Motivation der TA war zu Beginn die Erfahrung von unerwarteten und teilweise gravierenden Technikfolgen, von denen es in vielen Fällen wünschenswert gewesen wäre, sie im Vorhinein gekannt zu haben, um sie verhindern oder um Kompensationsmaßnahmen einleiten zu können. Demzufolge nahm zunächst der durchaus problematische Begriff der Frühwarnung vor technikbedingten Gefahren (Bechmann 1994) wesentlichen Raum in der TA ein (Paschen/Petermann 1991, 26). TA sollte helfen, künftige Technikfolgen rechtzeitig zu erkennen, negative Folgen durch politische Steuerungsmaßnahmen zu verhindern und die gesellschaftliche Reflexivität für Entscheidungsfolgen insgesamt auszuweiten. Die entscheidungstheoretische Innovation der TA besteht darin, systematisch und umfassend auch die *nicht intendierten* Folgen in den Blick zu nehmen, und dabei neben den Perspektiven der *Entscheider* auch *andere Perspektiven* (Betroffene, Bürger, zukünftige Generationen etc.) zu berücksichtigen (Gloede 2007; Bechmann 2007). Gegenüber der traditionellen technikpolitischen Unterscheidung von (erwünschten) Innovationen und (unerwünschten) technikbedingten Risiken betont TA, dass beide Seiten von Technik untrennbar miteinander verbunden und gemeinsam Ausdruck einer offenen und nur begrenzt antizipierbaren gesellschaftlichen Zukunft sind (Bechmann 2007).

Diese Offenheit der Zukunft führte und führt angesichts unterschiedlicher Perspektiven, Werte und Interessen gesellschaftlicher Gruppen auf teils gravierende Technikkonflikte, die eine neue Erscheinung in den industrialisierten Gesellschaften seit den 1960er Jahren sind. Wesentliche Funktionen von TA sind die frühzeitige Erkennung von Technikkonflikten und die Bereitstellung von Beiträgen zu ihrer diskursiven Lösung. In den letzten Jahren stehen statt der ‚klassischen‘ Technikkonflikte (Kernenergie, radioaktive Endlager, Freisetzungsexperimente in der Gentechnik) vermehrt die ethischen Fragen im Vordergrund, die sich aus der biomedizinischen Forschung ergeben (Bora u.a. 2005). In den Mittelpunkt einer hauptsächlich auf Konfliktbewältigung im Umfeld von Wissenschaft und Technik ausgerichteten TA treten Begriffe und Probleme wie öffentliche Kommunikation über Technik, Risikokommunikation, Konfliktforschung, Mediation und Schlichtung, ethische Aspekte und die Beteiligung von Betroffenen an Entscheidungsprozessen. Damit gewinnt die prozedurale Dimension der TA an Bedeutung (mit noch zu erläuternden Folgen für die Thematik des Vertrauens, vgl. Kap. 5).

## **2.2 Parlamentarische Technikfolgenabschätzung**

Der Begriff und die Idee der TA entstammen dem parlamentarischen Bereich. Das Office of Technology Assessment (OTA) wurde 1972 in Washington mit dem Ziel gegründet, den US-amerikanischen Kongress im Hinblick auf Forschungs- und Technikentscheidungen zu beraten (Bimber 1996), und

war die erste explizite TA-Einrichtung überhaupt. Dadurch gewann das OTA Vorbildcharakter für alle folgenden Institutionalisierungen, zumindest im parlamentarischen Bereich. Auch TA-Einrichtungen, die sich von diesem Vorbild absetzen wollten, wurden daran gemessen. Der Gründung des OTA lagen zentrale Momente zugrunde, die zu einem guten Teil noch heute Geltung haben:

Ganz direkt sind erstens die Anforderungen zu nennen, die sich aus den zunehmend *komplexen Entscheidungsprozessen* über Technik ergeben. Die weitergehende Eingriffstiefe des Staates in die Technikentwicklung, der immer größere Anteil des Haushaltsvolumens, der für Forschung und Technik ausgegeben werden musste, und die Anforderungen an eine weitsichtige Abschätzung der Folgen z.B. im Kontext der Regulierung oder der Forschungs- und Technologieförderung überforderten zusehends die Legislative. Daraus ergab sich zweitens ein Problem mit dem (in den USA zentralen) Prinzip der *demokratischen Gewaltenteilung*. Die Exekutive hat in der Regel vollen Zugriff auf das Know-how in den verschiedensten wissenschaftlichen Institutionen und Think Tanks. Sie war gegenüber einer immer mehr überforderten Legislative in einem ständig wachsenden Vorteil begriffen. Durch diese Asymmetrie in Bezug auf den Zugang zu und die entscheidungsbezogene Verarbeitung von Wissen wurde die Wahrnehmung der Kontrollfunktion der Legislative gegenüber der Exekutive stark erschwert, was unter demokratiethoretischen Aspekten kritisch ist. Drittens führten das Erstarken der Umweltbewegung und eine allmähliche Bewusstwerdung der *Nebenfolgenproblematik* der Technik zu der Überzeugung, dass in stärkerem Maße frühzeitige Technikfolgenabschätzung in die Entscheidungen über Forschung und Technik einbezogen werden müsste. Viertens ist das o.g. *Expertendilemma* zu erwähnen: Das Wissen, das den Parlamentariern zur Verfügung stand, war bzw. ist oft genug widersprüchlich, ohne dass erkennbar wäre, wie die Widersprüche zustande kommen oder sich beheben ließen. Das ausgeprägte US-amerikanische Lobbywesen verwischte schließlich zusehends die Differenz zwischen unabhängiger Information und interessengeleiteten Empfehlungen.

In den 23 Jahren der Existenz des OTA wurden, neben einer Vielzahl von Hintergrundpapieren und Workshop-Dokumentationen, über 700 TA-Studien veröffentlicht. Der Einfluss des OTA in den parlamentarischen Entscheidungsprozessen war zeitweise erheblich. Viele Gesetze gingen direkt auf OTA-Studien zurück, so Gesetze zur Sicherung der Energieversorgung, zur Luftreinhaltung oder zur Lagerung radioaktiver Abfälle (vgl. Bimber 1996 zu einer politikwissenschaftlichen Analyse und Würdigung). Das OTA wurde 1995 im Zuge der neokonservativen Bewegung geschlossen. Gegenwärtig gibt es umfangreichere Bestrebungen einer Neugründung.

Bereits kurz nach der Gründung des OTA begannen analoge Diskussionen in vielen europäischen Parlamenten (z.B. 1973 im Deutschen Bundestag). Aufgrund der ganz anderen Ausgangslage, vor allem der sehr unterschiedlichen politischen Traditionen und Systeme in den europäischen Ländern, wurden in der Folge trotz ähnlicher Diagnosen teils ganz verschiedene konzeptionelle und organisatorische Modelle umgesetzt (Vig/Paschen 2000). Sie unterscheiden sich nach verschiedenen Freiheits- und Unabhängigkeitsgraden der TA-Einrichtungen in Relation zum Parlament, etwa was das Recht der Themensetzung betrifft, nach verschiedenen Graden der Wissenschaftlichkeit, nach verschiedenen Einstufungen der Bedeutung von Partizipation und Öffentlichkeitswirksamkeit, sie haben teils erheblich unterschiedliche Größe und Ausstattung, sie unterscheiden sich durch ihren jeweiligen Zugang zu den parlamentarischen Beratungsprozessen und ihre organisatorische Einbettung (Cruz-Castro/Sanz-Menendez 2005).

Die parlamentarischen TA-Einrichtungen in Europa haben sich 1990 im *European Parliamentary Technology Assessment Network* (EPTA, [www.eptanetwork.org](http://www.eptanetwork.org)) zusammengeschlossen. Zu den Gründungsmitgliedern gehören das Parliamentary Office of Science and Technology (POST) in Großbritannien, das TAB in Deutschland (s.u.), das Rathenau-Institut in den Niederlanden, das Danish Board of Technology, das Office Parlementaire d'Evaluation des Choix Scientifiques et Technologiques (OPECST) in Frankreich und das Science and Technology Options Assessment am Europäischen Parlament (STOA). Mittlerweile wurden Finnland, Flandern (Belgien), Griechenland, Italien, Norwegen und die Schweiz als weitere Mitglieder aufgenommen. Österreich, Schweden, Katalonien und Polen sind assoziierte Mitglieder. Jährliche Konferenzen dienen der gegenseitigen Information, der thematischen Absprache und dem grenzüberschreitenden Erkennen neuer Entwicklungen. Gemeinsame TA-Projekte vertiefen in den letzten Jahren die europäische Dimension. Verstärkte Anstrengungen werden gegenwärtig unternommen, um der Idee parlamentarischer TA in den neuen Mitgliedsstaaten der EU, besonders in Mittel- und Osteuropa, zu weiterer Anerkennung zu verhelfen.

### **2.3 Das Büro für Technikfolgenabschätzung beim Deutschen Bundestag (TAB)**

Das Büro für Technikfolgenabschätzung beim Deutschen Bundestag (TAB, vgl. Petermann/Grunwald 2005) besteht seit 1990. Das TAB soll Beiträge zur Verbesserung der Informationsgrundlagen insbesondere forschungs- und technologiebezogener parlamentarischer Beratungsprozesse leisten. Zu seinen Aufgaben gehören vor allem die Konzeption und Durchführung von TA-Projekten und – zu deren Vorbereitung und Ergänzung – die Beobach-

tung und Analyse wichtiger wissenschaftlich-technischer Trends und damit zusammenhängender gesellschaftlicher Entwicklungen (Monitoring). Seit 1990 wird das TAB vom Institut für Technikfolgenabschätzung und Systemanalyse (ITAS) des Forschungszentrums Karlsruhe betrieben, seit 2003 in Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (ISI). Die Vertragsperioden zwischen Forschungszentrum und Bundestag sind grundsätzlich auf fünf Jahre befristet; danach wäre jeweils ein Ausstieg des Bundestages aus der TA oder ein Wechsel des Betreibers möglich. Die gegenwärtige Vertragsperiode läuft bis 2013.

Das TAB ist personell eine kleine Einheit (z.Z. acht Wissenschaftler). Die Vielfalt der bestehenden Anfragen und Themensetzungen wird bearbeitet, indem zu jedem Thema eine Reihe von Gutachten von wissenschaftlichen Einrichtungen eingeholt wird. Durch diese vernetzte Arbeitsweise kann die gesamte Kompetenz und das Wissen des Wissenschaftssystems für die Entscheidungszwecke des Parlamentes mobilisiert werden. Das TAB nimmt hier eine Brückenfunktion zwischen Parlament und Wissenschaft ein und bewältigt dabei Übersetzungsaufgaben in zwei Richtungen: Die Beratungsbedarfe der Politik werden in Anforderungen an wissenschaftlich bearbeitbare Gutachten übersetzt, und die wissenschaftlich erstellten Expertisen werden in parlamentarische Handlungsmöglichkeiten oder -notwendigkeiten übersetzt.

Die Ergebnisse der extern vergebenen Gutachten werden vom TAB-Team ausgewertet, auf den parlamentarischen Beratungsbedarf fokussiert, in Form eines Berichtes an das Parlament zusammengeführt und in der Regel in Ausschusssitzungen präsentiert und diskutiert. Die Ergebnisse von TAB-Studien führen teils zu Bundestagsbeschlüssen, teils wirken sie sich eher indirekt auf parlamentarische Meinungsbildung und Entscheidungsprozesse aus.

Eine zentrale Leistung des TAB ist es, aus (in der Regel wissenschaftlichen) Gutachten verschiedener Provenienz, die sich teils arbeitsteilig und komplementär zueinander verhalten, die aber teils auch zueinander in Widerspruch stehen, einen kohärenten Bericht für das Parlament zu erstellen. Dieser soll für die parlamentarische Beratung geeignet sein und mehrere Handlungsoptionen enthalten. Diese Leistung zeigt sich zunächst in der Festlegung der Themen der Gutachten und ihren Zuschnitt im Hinblick auf die vom Parlament gewünschte Technikfolgenabschätzung, sodann in der Begleitung der Anfertigung der Gutachten in engem Kontakt mit den Gutachtern und schließlich vor allem in der Zusammenführung der verschiedenen Gutachten in den Bericht an das Parlament. Wissenschaftliche Gutachten spielen also in der Arbeit des TAB eine wesentliche Rolle.

### 3. Vertrauen in der parlamentarischen Technikfolgenabschätzung

Technikfolgenabschätzung versteht sich selbst als nicht nur wissenschaftsgestütztes, sondern als wissenschaftliches Unterfangen (Grunwald 2007), hat dabei aber unverzichtbar gesellschaftliche „Anwendersysteme“ des produzierten Wissens als „Beratene“ im Blick. Erfolgskriterien der TA sind damit nicht nur die üblichen Kriterien wissenschaftlicher Qualität – hier handelt es sich eher um zwar notwendige, aber nicht hinreichende Anforderungen – sondern die Rezeption und Umsetzung des TA-Wissens in den Anwendersystemen (Decker/Ladikas 2004). Hier kommt erkennbar Vertrauen zwischen Beratern und Beratenen in einer spezifischen Weise ins Spiel.

#### 3.1 Konstellationen von Vertrauen und Misstrauen im Umfeld der TA

An den verschiedenen Schnittstellen zwischen Wissenschaft und Technik auf der einen und Gesellschaft und Politik auf der anderen Seite bestehen unterschiedliche Vertrauensverhältnisse und auch unterschiedliche Anlässe für Misstrauen, die von den ‚großen‘ Themen einer ‚Science in Society‘ (Siune et al. 2009) bis hin zu konkreten institutionellen Fragen reichen, die der spezifischen Konstellation in der TA geschuldet sind. Grob können diese Verhältnisse auf der abstrakten Ebene folgendermaßen beschrieben werden:

- a) Vielfach besteht ein diffuses Misstrauen der Gesellschaft gegenüber Wissenschaft und Technik generell, das vor allem mit einem Gefühl des Ausgeliefert-Seins und des Anpassungszwangs an den wissenschaftlich-technischen Fortschritt korreliert – häufig allerdings simultan verbunden mit ausgesprochen positiven Erwartungen an eben diesen Fortschritt.
- b) Konkreter wird das Misstrauen von Öffentlichkeit und Politik, wo es um einzelne Experten, Institutionen oder Disziplinen geht. Diesen wird häufig unterstellt, sie vertreten unter dem Mantel einer scheinbaren wissenschaftlichen Objektivität in Angelegenheiten, die die Gesellschaft als Ganzes betreffen, nur ihre Partikularinteressen, z.B. um Forschungsgelder zu bekommen. Danach werden Experten nicht als neutrale Sachwalter, sondern als Interessenvertreter in eigener Sache gesehen.
- c) Umgekehrt besteht vielfach auch ein Misstrauen der Öffentlichkeit gegenüber der Politik: Diese vertrete ebenfalls nur eigene Interessen, statt, der Erwartung entsprechend, sich für das Gemeinwohl zu engagieren. Wissenschaftliche Expertise werde dort, so ein häufig geäußerter Verdacht, nur als Vehikel benutzt, um eigene Interessen besser durchsetzen zu können. Misstrauen richtet sich so auch an die Adresse der Wissenschaft, im Sinne eines ‚wissenschaftlich-administrativen Komplexes‘ gemeinsame Sache mit der Politik zu machen, um ebenfalls eigene Interessen besser befördern zu können. Ein an demokratischen Idealen orien-

tiertes ‚pragmatistisches‘ Verhältnis von Wissenschaft, Öffentlichkeit und Politik (Habermas 1968) wird zwar gelegentlich gefordert, wenigstens dem Sinne nach; die Praxis wird aber zumeist als davon sehr weit entfernt eingeschätzt.

- d) Von Vertrauen der Wissenschaft in die Politik zu sprechen, fällt ebenfalls schwer. Vielmehr lautet der häufige Vorwurf, diese sei irrational, sprunghaft, von tagespolitischen Ereignissen getrieben und weitgehend resistent gegenüber wissenschaftlichem Rat.

Soweit lässt sich zu dem kommunikativen Feld zwischen Gesellschaft, Wissenschaft und Politik generell sagen, dass zwar hohe Erwartungen in allen möglichen Richtungen bestehen, dass aber in Bezug auf die faktische Praxis Misstrauen und Befürchtungen überwiegen.

TA als wissenschaftliche Politikberatung ist gerade wegen ihrer subsystemübergreifenden Tätigkeit mit all den oben genannten Ver- und Misstrauensproblemen konfrontiert – und es kommt aufgrund ihrer Beratungsfunktion ein weiteres Vertrauensproblem hinzu: die Notwendigkeit eines (gewissen) Vertrauens zwischen der TA als wissenschaftlichem Berater und den von ihr Beratenen. Diese Notwendigkeit betrifft generell alle Beratungsverhältnisse, da die Beratung, soll sie pragmatisch konsistent sein, wollen muss, dass die Inhalte der Beratung bei den Beratenen etwas ‚bewirken‘. Die Beratenen, so muss gewollt werden, sollen mit den Beratungsinhalten etwas ‚anfangen‘ in der Bewältigung der Probleme, deretwegen die Beratung überhaupt begonnen wurde.

Dieses spezifische Vertrauensproblem – das im Folgenden im Mittelpunkt des Beitrags steht und für das die anderen genannten Ver- oder Misstrauensdimensionen eher im Hintergrund relevant sind – erstreckt sich einerseits auf konkrete Beratungsaufträge – sprich TA-Projekte und -Studien –, andererseits aber auch auf institutionelle Konstellationen. Im Folgenden wird gezeigt, dass dieses Vertrauenserfordernis mehr umfasst als nur das Zutrauen in die wissenschaftliche Qualitätssicherung.

### **3.2 Institutionelles Vertrauen in TA und ihre Bedingungen**

Ein gelingendes Beratungsverhältnis der TA gegenüber dem Parlament erfordert, wie bereits oben angedeutet, ein Mindestmaß an Vertrauen in die Institution parlamentarischer TA und damit in die dort arbeitenden Personen. Hierfür lassen sich zumindest drei unterschiedliche Facetten erkennen:

- a) Insofern TA durch die Beratungstätigkeit beanspruchen will und muss, dass parlamentarische Meinungsbildungs- und Entscheidungsprozesse *mit* TA anders laufen als sie ohne gelaufen wären („make a difference“, vgl. Decker/Ladikas 2004), ist sie darauf angewiesen, dass die Beratenen den Rat der TA mit einem gewissen Vertrauen oder auch ‚Zutrauen‘

annehmen, um sodann in ihren Politikfeldern damit zu arbeiten (was freilich keineswegs ein unmittelbares ‚Umsetzen‘ der Beratungsinhalte in politische Praxis bedeuten kann).

- b) Spezifischer muss dieses Vertrauen angesichts des eingangs erläuterten Problems der Expertendilemmata Bestand haben. TA muss bei den Beratern das Vertrauen erwerben, dass sie in der Vielfalt der sich teils diametral widersprechenden Expertenmeinungen als „Honest Broker“ (Pielke 2007) auftritt. Es muss ihr zugetraut werden, im Fall von Expertendilemmata entsprechend notwendige Auswahlentscheidungen zwischen den divergierenden Expertisen vorzunehmen und Bewertungen des Standes des Wissens vorzunehmen, z.B. dahingehend, wie weit der wissenschaftliche Konsens reicht und wo divergierende, unterschiedliche Werte, Positionen oder Interessen geschuldete Aussagen beginnen. TA bedarf des Vertrauens, dass diese Auswahlentscheidungen und das Knowledge Assessment „nach bestem Wissen und Gewissen“ gemacht werden und dass TA dabei in der Rolle des „Honest Broker“ (Pielke 2007) keine eigenen Interessen in die Ergebnisse der Studien einfließen lässt. Genau dadurch muss (nicht nur parlamentarische) TA sich von konkurrierenden Stellungnahmen unterscheiden und sich einen entsprechenden Ruf erwerben.
- c) Dieses Vertrauen schließlich muss das gesamte Parlament umfassen. Parlamentarische TA arbeitet für das Parlament und nicht für einzelne Parteien oder Fraktionen. Dementsprechend fertigt parlamentarische TA keine SPD- oder CDU-Studien oder noch weitere an, sondern grundsätzlich Arbeiten für den gesamten Bundestag. Entspricht dies selbstverständlich dem Auftrag des TAB, so ist auf seine Umsetzung auch unter taktischen Aspekten Wert zu legen, denn im Falle von Mehrheitswechseln könnte ansonsten zunächst eine Situation mit Misstrauen entstehen. Dem OTA ist es zeitweise nicht gelungen, das Vertrauen des gesamten US-Kongresses zu erwerben, galt es doch vorwiegend als eine den Demokraten nahe stehende Einrichtung, was mit zu den Deutungsmustern für seine Schließung gehört (Bimber 1996).

In der Annäherung an die nun nahe liegende Frage, was parlamentarische TA tun kann oder muss, um das Vertrauen des Adressaten in all diesen Facetten zu erwerben und zu erhalten, möchte ich zur Vorbereitung des weiteren Argumentationsganges folgende These formulieren: *Das für parlamentarische TA erforderliche Vertrauen speist sich aus zwei Quellen, deren Nachweis ständige Aufgabe ist:*

- fachliche Qualität auf der Ebene des wissenschaftlichen (zumeist disziplinären) Kenntnisstandes: Abwesenheit von fachlichen Fehlern, Korrektheit der wissenschaftlichen Begriffe, anerkannte Zitation etc. und
- Unabhängigkeit von Interessen und politischen Positionen.

Während die fachliche Qualität ein selbstverständliches Vertrauenskriterium in allen Anwendungsbereichen wissenschaftlichen Wissens für gesellschaftliche Problemlagen ist (so z.B. auch, wenn an einer Technischen Universität neue Aggregate für die Automobilwirtschaft entwickelt werden), ist die Anforderung der Unabhängigkeit spezifisch für wissenschaftliche Beratungsaufgaben gesellschaftlicher Prozesse. Aus diesem Grund wird im Folgenden auf Erstere nur kurz (4.1), auf Letztere aber ausführlich eingegangen (4.2).

Damit ist die Frage nach dem „Wie“ der Erreichung von Vertrauen aber noch nicht beantwortet, denn als nächstes ist zu fragen, auf welche Weise denn das Prinzip der wissenschaftlichen Unabhängigkeit auf eine Weise eingelöst werden kann, die den Adressaten nachvollziehbar seine Beachtung in den konkreten TA-Projekten vermittelt. Hierzu wird eine zweite These aufgestellt, *dass nämlich die Umsetzung und, wenn notwendig, die ‚Beweisführung‘ der Beachtung wissenschaftlicher Unabhängigkeit, ein Höchstmaß an Transparenz im TA-Prozess und besonders bei notwendigen Entscheidungen erfordert* (vgl. Kap. 5).

Vertrauen in eine TA-Institution speist sich auf diese Weise aus einer längeren Erfahrung in der Zusammenarbeit zwischen TA-Forschern und ihren Adressaten, aus Erfahrungen, dass in der Regel vertrauenswidrige Situationen nicht eintreten oder dass sie, falls dies doch geschieht, in gegenseitigem Einvernehmen bereinigt werden können. Sensible Situationen im parlamentarischen Umfeld sind sicher vor allem solche, in denen die wissenschaftliche Unabhängigkeit und Neutralität der Einrichtung in Frage gestellt wird. An dieser Stelle ist es entscheidend, dass die TA-Institution immer wieder deutlich machen kann, dass sie dem Ethos der wissenschaftlichen Unabhängigkeit treu geblieben ist, auch wenn in Teilen der Adressaten oder der Außenwelt ein anderer Eindruck entstanden sein mag. Wie dies funktioniert, sei im Folgenden näher beschrieben.

#### **4. Die Basis des Vertrauens**

Fachliche Qualität und die Unabhängigkeit von politischen Positionen müssen zusammen kommen, um Vertrauen in parlamentarische TA zu rechtfertigen. Diese Kombination wird in der Literatur zumeist als ‚wissenschaftliche Unabhängigkeit‘ der TA bezeichnet (vgl. hierzu Grunwald 2005, dessen Inhalt dieses Kapitel zusammenfasst) und umfasst als Anspruch sowohl die wissenschaftliche Qualitätssicherung (4.1) als auch die Absicherung gegenüber wie auch immer gearteten Versuchen substantieller Einflussnahme (4.2).

#### 4.1 Wissenschaftliche Qualitätssicherung

Grundlage des Vertrauens des Parlaments in die Arbeit der TA und speziell des TAB ist das Vertrauen in die fachliche Qualität der Gutachten. Negativ formuliert: Wenn TA-Expertisen handwerkliche Fehler aufwiesen, fehlerhafte Daten verwenden oder anerkannte wissenschaftliche Fakten unkorrekt wiedergeben oder interpretieren würden, wäre dies für die Glaubwürdigkeit und den Anspruch auf Vertrauen fatal. Selbst wenn derartige Fehler im Gesamtkontext einer Studie keine oder nur wenig Relevanz für die Ergebnisse hätten, würden sie sofort herangezogen, um im Falle missliebiger Ergebnisse sofort die gesamte Studie zu demontieren. Und wenn Derartiges in einer TA-Institution mehrfach vorkäme, wäre der Ruf und das externe Vertrauen ruiniert.

Aus diesem Grund kommt der Qualitätssicherung eine hohe Bedeutung zu. Diese betrifft zum einen den gesamten Prozess der Projektbearbeitung und zum anderen auch die jeweiligen Teilergebnisse. Die durch Expertengespräche und eigene Analysen sowie insbesondere durch die mittels der vergebenen Gutachten erarbeiteten Informationen werden durch das TAB verdichtet und strukturiert, dies ist eine der wesentlichen Aufgaben des TAB. Diese Prozesse der Verdichtung und Strukturierung sowie das dabei erforderliche „Knowledge Assessment“ bedürfen, neben der sorgfältigen Prüfung der Gutachten, einer eigenen Qualitätssicherung. Dazu wird in der Regel eine Entwurfsfassung des Berichtes (oder auch Entwürfe zu einzelnen Kapiteln) einerseits intern im TAB in Bezug auf Konsistenz und Qualität geprüft. Andererseits werden die am Projekt beteiligten Gutachter um Kommentierung gebeten. Fallweise werden gezielt Kommentargutachten an weitere Wissenschaftler vergeben. Eine ganze Reihe von Rückkopplungsschleifen sollen die Risiken für fachliche Fehler minimieren.

#### 4.2 Wissenschaftliche Unabhängigkeit

Wissenschaftliche Qualitätssicherung ist freilich nur eine *notwendige*, aber *keine hinreichende* Bedingung für Vertrauen auf Seiten des Adressaten. Der zweite Aspekt ist die Einlösung der Forderung nach *wissenschaftlicher Unabhängigkeit* – eine Forderung, die in wissenschaftsinternen Aktivitäten sinnlos wäre, aber in der TA aufgrund ihres wissenschaftsexternen Adressatenkreises hoch relevant ist. Diese Forderung begleitet die Geschichte der TA von Anfang an. Bereits in den Anfängen der Institutionalisierungsdiskussion des OTA am US-amerikanischen Kongress war die Sicherstellung wissenschaftlicher Unabhängigkeit ein wichtiges Kriterium für die organisatorische Auslegung: „When legislators established OTA many inside and outside Congress hoped that the new agency would provide the kind of objective ad-

vice that is a common mission of new expert organisations. [...] OTA was designed to emphasize both the appearance and reality of non-partisan, neutral competence" (Bimber 1996, 50). Es galt, auf jeden Fall zu vermeiden, dass das OTA von Teilen des US-Kongresses oder von externen Interessengruppen oder der Wirtschaft instrumentalisiert werden konnte. Verschiedene Aufsichtsorgane und ausgeklügelte Entscheidungsmechanismen sollten vor allem verhindern, dass die jeweilige Mehrheitsfraktion das OTA dominieren könnte.

Unabhängigkeit stellt für TA eine unverrückbare *institutionelle Randbedingung* dar. Wird z.B. eine parlamentarische Einrichtung zur wissenschaftlichen Politikberatung gegründet und mit öffentlichen Mitteln finanziert (Vig/Paschen 2000), so wäre eine nicht durch wissenschaftliche Unabhängigkeit (im Sinne von Unparteilichkeit) charakterisierte Auslegung nahezu undenkbar. Allein der Finanzierungsmodus über öffentliche Gelder und die Beauftragung durch „das“ Parlament statt durch einzelne Fraktionen oder Parteien determinieren dies: „What is specific about POTAs [parliamentary offices of technology assessment], as part of its identity, are the neutral, independent and non-partisan values of the information and policy analysis produced, values built on traditional Mertonian scientific exceptionalism" (Cruz-Castro/Sanz-Menendez 2005, 436). Dahinter steht als wesentliche Bedingung für Vertrauen, dass parlamentarische TA ihr Mandat nicht überschreitet und nicht selbst beginnt, Politik betreiben zu wollen. Die Arbeitsteilung zwischen TA in wissenschaftlicher Unabhängigkeit und parlamentarischer Tätigkeit als Politikgestaltung muss eingehalten werden.

Im Kriteriensatz für wissenschaftliche Unabhängigkeit finden sich Begriffe wie Unabhängigkeit, Unvoreingenommenheit, Werturteilsfreiheit, Sachlichkeit, Objektivität, Unparteilichkeit oder Ausgewogenheit, zwischen denen es mehr oder weniger große inhaltliche Überschneidungen gibt. Diese Bedeutungen müssen, sollen sie als Charakteristika wissenschaftlich unabhängiger TA verwendet werden, in Form von überprüfbaren Kriterien konkretisiert werden. Diese können nach den vier Begriffen Unvoreingenommenheit, Unabhängigkeit, Ausgewogenheit und Objektivität (im Sinne von Inter- und Transsubjektivität) strukturiert werden (Grunwald 2005). Sie beziehen sich auf verschiedene Gegenstände bzw. Schritte in einem TA-Verfahren. So stellt die Unvoreingenommenheit primär eine Disposition für den *Start* von Projekten dar, Unabhängigkeit und Ausgewogenheit bilden in erster Linie gewünschte Eigenschaften der *Durchführung* und Objektivität ist eine erwünschte Eigenschaft der *Ergebnisse*. Zu diesen vier Bedeutungsfacetten wurden jeweils Kriterien angegeben, durch die sich diese Bedeutungen operationalisieren lassen (ebd.).

Ist die Forderung wissenschaftlicher Unabhängigkeit zwar häufig institutionell vorgegeben, so erscheint ihre Realisierung aber als außerordentlich schwierig. Angesichts der in der Regel hohen Politisierung der Gegenstandsbereiche von TA (über umstrittene Techniklinien wie Energietechnologien, Gentechnik oder Medizintechnik oder über normative Orientierungen für Technik, wie z.B. das kontrovers verstandene Leitbild der nachhaltigen Entwicklung) und der Unmöglichkeit, Fakten und Werte strikt zu trennen (Grunwald 2003), ist wissenschaftliche unabhängige TA schwierig zu bestimmen und praktisch umzusetzen (vgl. die Diskussionen zu den Anwendungsfeldern parlamentarischer TA in Petermann/Grunwald 2005).

## **5. Transparenz als Mittel zur Schaffung von Vertrauen**

Wie kann man das alles nachvollziehbar umsetzen? Einfach die Qualität und Unabhängigkeit zu beteuern reicht nicht aus. Hier ist weitestgehende Transparenz erforderlich (vgl. Grunwald 2009). Die Sicherung der wissenschaftlichen Unabhängigkeit (s.o.) erfolgt zu einem guten Teil durch Schaffung von Transparenz, sowohl in der Arbeitsweise als auch in der Erstellung der Ergebnisse und in der Kommunikation mit dem Auftraggeber. Dazu werden – neben internen Mechanismen – mehrere Kommunikationskanäle genutzt: Kommunikation mit wissenschaftlichen Gutachtern, Kommunikation mit Stakeholdern und Kommunikation mit dem Parlament. Durch intensive Kommunikation mit den Gutachtern, ggf. durch die Vergabe von Parallel- oder Konkurrenzgutachten, durch die Einholung von Kommentargutachten und die Kommunikation mit Stakeholdern soll das Expertenwissen auf seinen „harten Kern“ zurückgeführt werden. Bewertungsfragen, die einer demokratischen Meinungsbildung unterliegen müssen, sollen dabei identifiziert werden. Die intensive Kommunikation mit Parlamentariern, insbesondere den TAB-Berichterstatlern, dient einer Sicherstellung von Ausgewogenheit und Neutralität. Das TAB nutzt Rückmeldungen der Berichterstatler und anderer Politiker, die in der Regel ein sehr gutes Sensorium für Unausgewogenheiten und Intransparenzen haben. Deren Hinweise auf verborgene implizite Wertungen sorgen gelegentlich für eine Verbesserung der Transparenz durch eine differenziertere Darstellung der Argumentationsketten sowie der Ergebnisse. Und das bedeutet (nach Grunwald 2009) vor allem Transparenz im Prozess und in den dabei verwendeten Kriterien.

Das Mittel der Wahl, die wissenschaftliche Unabhängigkeit von TA nachvollziehbar zu realisieren, besteht darin, den zu den Ergebnissen führenden Argumentationsgang möglichst lückenlos aufzuzeigen und das Zustandekommen und die Geltung der Ergebnisse Schritt für Schritt, nachvollziehbar und *transparent* nachzuweisen (Grunwald 2005, Lübke 1997). Wissenschaftliche Unabhängigkeit in all ihren Bedeutungen (s.o.) könnte dann

Schritt für Schritt durch die verschiedenen Stadien des TA-Prozesses hindurch gemäß den genannten Kriterien überprüft werden. Dem Postulat der *Transparenz* kommt daher eine übergreifende und zentrale Bedeutung zu: „Forderung nach Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Nachprüfbarkeit der TA-Prozesse: Annahmen und Werturteile sollen offen gelegt werden“ (Paschen/Petermann 1991, 30). Die Bindung von Ergebnissen der Technikfolgenabschätzung an – nicht wertfreie – Vorentscheidungen, die auf dem Weg dorthin unweigerlich dorthin getroffen werden müssen, macht dieses Postulat zum Zentrum der Vermittlung des Anspruchs auf wissenschaftliche Unabhängigkeit an den Adressaten und nach außen. Wenn das von der Technikfolgenabschätzung bereitgestellte Wissen und die Bewertungen akzeptiert werden soll, ist zu gewährleisten, dass die Adressaten bzw. die Gesellschaft (z.B. in Form von Verbänden oder Medien) sich jederzeit von der gesamten Begründungskette überzeugen können, die zu den Resultaten hinführt. Vertrauen in Institutionen der TA beruht wesentlich auf der Erfüllung dieser Anforderung an den TA-Prozess.

Dabei ist auch die Wissensproduktion in der TA kritisch zu betrachten und transparent offen zu legen. Denn sie hängt von normativen Vorentscheidungen ab, z.B. die Wahl der Systemgrenzen oder das Design des Projekts betreffend (vgl. Grunwald 2002, Kap. 7). Des Weiteren gehen in TA-Ergebnisse normative Kriterien ein, indem Beurteilungen von Techniken und Technikfolgen relativ zu politisch gesetzten oder ethischen Kriterien (z.B. zu Fragen nachhaltiger Entwicklung, zur Akzeptabilität von Risiken, zum Datenschutz oder zu Problemen der Verteilungsgerechtigkeit) vorgenommen werden. Um eine demokratische Deliberation und Meinungsbildung durch diese TA-Ergebnisse zu unterstützen – und sie nicht technokratisch zu *ersetzen* –, ist es geboten, die jeweiligen normativen Voraussetzungen aufzudecken und ihre allgemeine Akzeptanz zu prüfen. Die hinsichtlich Transparenz entscheidende Frage ist, wie berechtigt die zugrunde liegenden normativen Voraussetzungen sind und ob und unter welchen Bedingungen mit ihrer breiten Akzeptanz gerechnet werden kann.

Diese prozeduralen und substantiellen Anforderungen an Transparenz werden dadurch verschärft, dass TA in der Regel mit den Bedingungen des Wissens unter *Unvollständigkeit* und *Ungewissheit* konfrontiert ist. Hinter der Verpflichtung zur transparenten Aufdeckung der Bedingungen der Gültigkeit dieses Wissens und seiner Grenzen in TA steht deshalb auch ein *praktisches Interesse*: Der Adressat der TA sollte wissen, wie das TA-Wissen und die normativen Orientierungen hinsichtlich ihrer Geltung einzuschätzen sind, weil davon maßgeblich die Erfolgsaussichten und die einzugehenden Risiken von eventuellen darauf aufzubauenden Entscheidungen abhängen. Transparenz bedeutet vor diesem Hintergrund, nicht nur TA-Wissen über Technik- und Entscheidungsfolgen bereitzustellen, sondern darüber hinaus

auch ein *Metawissen* als Wissen über dieses Wissen zu erarbeiten und zu kommunizieren (auch wenn dies nicht immer von den Adressaten gerne gehört wird). Zu diesem Metawissen gehört z.B. das Wissen über Prämissen, Selektivitäten, Unsicherheiten, normative Anteile und Bereiche des Nichtwissens. Insofern diese Form der Reflexivität zur Rationalität der TA generell gehört (Grunwald 2008b), fordert das Postulat der Transparenz, die Schritte und Ergebnisse dieser Reflexion auch gegenüber den Adressaten deutlich zu machen.

## 6. Transparenz und Vertrauen: Zwischen Ideal und Realität

Das genannte Verständnis wissenschaftlicher Unabhängigkeit im TAB und ihrer Absicherung durch Transparenz stellt ein regulatives Ideal der Arbeit des TAB und parlamentarischer TA generell dar. Es folgt letztlich aus der institutionellen Konstruktion des TAB und muss im Rahmen von Selbstverpflichtungen des TAB-Teams im Sinne eines wissenschaftlichen Ethos täglich umgesetzt werden. Das Idealbild ist freilich mit einer Realität konfrontiert, die die Erreichung der normativen Idee nicht immer in der gewünschten Weise zulässt. Die Verwirklichung von Transparenzerwartungen gelingt selbstverständlich nicht immer in der gleichen Weise.

Eine *prinzipielle* Grenze liegt darin, dass Expertise nicht „ohne Rest“ in deskriptive und normative Anteile zu trennen ist, sondern dass untrennbare Verschränkungen verbleiben. Auch vermeintlich „objektives“ Wissen beruht auf Relevanzentscheidungen und Prioritätensetzungen, bedarf einer spezifischen Terminologie mit spezifischen und nicht wertneutralen Basisunterscheidungen oder ist theorieabhängig. Es gibt keinen Algorithmus, der garantieren könnte, dass alle normativen Annahmen transparent aufgedeckt seien. Damit ist die Einlösung der Forderung nach Transparenz kaum vollständig möglich. In der Praxis wird es nie gelingen, den TA-Prozess vollständig in Einzelteile aufzulösen und für jedes Teil komplette Transparenz herzustellen. Intuitive Elemente und „tacit knowledge“ dürften sich nicht vollständig eliminieren lassen. Es ist nur an das Verfassen des TA-Berichtes zu denken, wo mit jeder Formulierung und jeder konkreten Wortwahl auch eine Wertung vorgenommen wird. So war beispielsweise die Beurteilung, dass das für Kernfusion benötigte Tritium ein *wesentliches* Proliferationsrisiko darstelle (Grunwald et al. 2002), in der Diskussion mit den Parlamentariern umstritten. Der Grund war die Interpretation, was hier „wesentlich“ bedeute. Jenseits solcher Beurteilungsfragen sind sogar Beschreibungen nie nur Beschreibungen, sondern enthalten häufig durch die verwendeten Begriffe und deren Wahrnehmung bestimmte Wertungen (so wird z.B. das Wort „Atomenergie“ häufig mit kernenergieskeptischen Haltungen in Verbindung gebracht, während „Kernenergie“ eine positivere Haltung dazu signalisiert). Der Reali-

sierung von Transparenz in der Praxis sind Grenzen auch dadurch gesetzt, dass die Sprache, in der über Angelegenheiten der TA diskutiert wird, keine wissenschaftliche Orthosprache ist, sondern die einer lebensweltnahen gesellschaftlich-politischen Auseinandersetzung.

Ein *praktisches* Problemfeld besteht in der Knappheit der Ressourcen Zeit und Budget. Eine umfassende Realisierung der genannten Bedeutungen wissenschaftlicher Unabhängigkeit und von Transparenzerwartungen ist zeitlich und vom Aufwand her kaum abschließbar: Immer könnten noch Argumente kommen, diese oder jene wissenschaftliche Position noch zu berücksichtigen, weitere Kommentargutachten einzuholen, eine weitere Runde in der Diskussion mit Stakeholdern einzurichten. TA-Projekte müssen aber ein Ende finden, sollen sie nicht ins Bodenlose führen. Der Beratungsbedarf des Parlamentes besteht nicht nur darin, zu einem bestimmten Thema das gewünschte Wissen zu erhalten, sondern auch darin, dieses Wissen *zu einem gewünschten Zeitpunkt* zu erhalten, was die zeitliche Ausdehnung von TA-Studien begrenzt.

Die Realisierung der Ideale wissenschaftlicher Unabhängigkeit und Transparenz steht also in einem Spannungsverhältnis mit pragmatischen Gegebenheiten, so dass Relevanzentscheidungen getroffen werden müssen: Welches Maß an Umfassendheit in der Berücksichtigung von wissenschaftlichen Schulen, Disziplinen, gesellschaftlichen Werten, Stakeholder-Beurteilungen etc. ist pragmatisch sinnvoll, um in einer konkreten Situation ein „hinreichendes“ Maß an wissenschaftlicher Unabhängigkeit zu realisieren? Was ist hierbei „hinreichend“? Wie viel Transparenz ist genug Transparenz, um Vertrauen zu schaffen und ab welcher Grenze wird das Risiko des Misstrauens zu groß? Derartige Einschätzungen bringen jedoch eigene Risiken mit sich. In ihnen werden Vorgriffe auf das Spektrum möglicher Ergebnisse und auf die Art und Weise der Ergebnisse sowie auf ihre Perzeption vorgenommen, deren Tragweite meist nicht im Vorhinein absehbar ist. Das Geschäft parlamentarischer TA ist dennoch ohne diese Einschätzungen und entsprechende Entscheidungen über Ausmaß und Grenzen von Transparenz nicht möglich.

## **7. Schlussbemerkung**

Die Konzentration auf die Sicherung wissenschaftlicher Unabhängigkeit und Transparenz als notwendige Bedingungen des Vertrauens des Parlaments in TA, insbesondere angesichts der vielfachen Expertendilemmata, zielte auf die Herausarbeitung dieser wesentlichen konzeptionell entscheidenden Elemente von Vertrauen. Sie haben erheblichen Einfluss auf die praktische Arbeit und die Gestaltung von TA-Prozessen und die Auslegung der Projekte.

Gleichwohl sind damit sicher nicht alle Facetten von Vertrauen im Bereich parlamentarischer TA abgedeckt.

Die Tatsache, dass das TAB nun bereits seit fast 20 Jahren arbeitet und dabei Vertrauen über alle Parteigrenzen hinweg erworben hat, ist ein empirisches Indiz dafür, dass die genannten Schwierigkeiten bewältigbar sind. Wenn es nicht gelungen wäre, durch Orientierung an den genannten Maßstäben der wissenschaftlichen Unabhängigkeit und durch größtmögliche Transparenz das erforderliche Maß an Vertrauen zu gewinnen, um auch einmal Krisen zu überstehen, dann gäbe es wohl das TAB in der jetzigen Form nicht mehr. Garant des langfristigen Vertrauens in das TAB ist die Orientierung an den genannten Prinzipien der wissenschaftlichen Unabhängigkeit und der Einlösung der Transparenzforderung in der täglichen Arbeit an den Themen und im Umgang mit den Parlamentariern.

## 8. Literatur

- Bechmann, G. (2007): Die Beschreibung der Zukunft als Chance oder Risiko? S. 24–31 in Technikfolgenabschätzung – Theorie und Praxis 16 (2007).
- Bechmann, G. (1994): Frühwarnung – die Achillesferse der TA? S. 88–100 in Grunwald, A. – Sax, H. (Hrsg.): Technikbeurteilung in der Raumfahrt. Anforderungen, Methoden, Wirkungen. Berlin 1994.
- Bimber, B. (1996): The politics of expertise in Congress: the rise and fall of the Office of Technology Assessment. New York 1996.
- Bora, A. – Decker, M. – Grunwald, A. – Renn, O. (Hrsg.) (2005): Technik in einer fragilen Welt. Herausforderungen an die Technikfolgenabschätzung. Berlin 2005.
- Cruz-Castro, L. – Sanz-Menendez, L. (2005): Politics and institutions: European parliamentary technology assessment. S. 429–448 in Technological Forecasting and Social Change 72 (2005).
- Decker, M. – Ladikas, M. (Hrsg.) (2004): Bridges between Science, Society and Policy. Technology Assessment – Methods and Impacts. Berlin 2004.
- Gloede, F. (2007): Unfolgsame Folgen. Begründung und Implikationen der Fokussierung auf Nebenfolgen bei TA. S. 45–53 in Technikfolgenabschätzung – Theorie und Praxis 16 (2007).
- Grunwald, A. (2002): Technikfolgenabschätzung – eine Einführung. Berlin 2002.
- Grunwald, A. (2003): Technology Assessment at the German Bundestag: expertising democracy for democratising expertise. S. 193–198 in Science and Public Policy 30 (2003).
- Grunwald, A. (2005): Wissenschaftliche Unabhängigkeit als konstitutives Prinzip parlamentarischer Technikfolgen-Abschätzung. S. 213–239 in Petermann, T. – Grunwald, A. (Hrsg.): Technikfolgen-Abschätzung am Deutschen Bundestag. Berlin 2005.

- Grunwald, A. (2007): Auf dem Weg zu einer Theorie der Technikfolgenabschätzung: der Einstieg. S. 4–17 in Technikfolgenabschätzung – Theorie und Praxis 16 (2007).
- Grunwald, A. (2008a): Technikfolgenabschätzung als wissenschaftliche Politikberatung. S. 282–298 in Bröchler, S. – Schützeichel, R. (Hrsg.): Politikberatung. Stuttgart 2008.
- Grunwald, A. (2008b): Technik und Politikberatung. Philosophische Perspektiven. Frankfurt a.M. 2008.
- Grunwald, A. (2009): Transparenz in der Technikfolgenabschätzung. Konzeptuelle Erwartungen und ihre Einlösung. (In Vorbereitung) 2009.
- Grunwald, A. – Grünwald, R. – Oertel, D. – Paschen, H. (2002): Kernfusion Sachstandsbericht. TAB-Arbeitsbericht Nr. 75, Büro für Technikfolgen-Abschätzung beim Deutschen Bundestag. Berlin 2002.
- Habermas, J. (1968): Verwissenschaftlichte Politik und öffentliche Meinung. S. 120–145 in Habermas, J. (Hrsg.): Technik und Wissenschaft als Ideologie. Frankfurt a.M. 1968.
- Joss, S. – Bellucci, S. (Hrsg.) (2002): Participatory Technology Assessment – European Perspectives. Westminster 2002.
- Leggewie, C. (Hrsg.) (2007): Von der Politik- zur Gesellschaftsberatung. Neue Wege öffentlicher Konsultation. Frankfurt a.M. – New York 2007.
- Lübbe, W. (1997): Expertendilemmata – ein wissenschaftsethisches Problem? S. 177–181 in GAIA 6 (1997).
- Nennen, H. – Garbe, D. (1996): Das Expertendilemma: zur Rolle wissenschaftlicher Gutachter in der öffentlichen Meinungsbildung. Heidelberg 1996.
- Paschen, H. – Petermann, T. (1991): Technikfolgenabschätzung – ein strategisches Rahmenkonzept für die Analyse und Bewertung von Technikfolgen. S. 19–42 in Petermann, T. (Hrsg.): Technikfolgen-Abschätzung als Technikforschung und Politikberatung. Frankfurt a.M. 1991.
- Petermann, T. (Hrsg.) (1991): Technikfolgen-Abschätzung als Technikforschung und Politikberatung. Frankfurt a.M. – New York 1991.
- Petermann, T. – Grunwald, A. (Hrsg.) (2005): Technikfolgen-Abschätzung am Deutschen Bundestag. Berlin 2005.
- Pielke, R. (2007): The Honest Broker. Cambridge 2007.
- Saretzki, T. (2007): ... address unknown? Was heißt „Gesellschaftsberatung“ und was folgt daraus für Wissenschaft und Demokratie? S. 95–116 in Leggewie, C. (Hrsg.): Von der Politik- zur Gesellschaftsberatung. Neue Wege öffentlicher Konsultation. Frankfurt a.M. 2007.
- Siune, K. – Markus, E. – Calloni, M. – Felt, U. – Gorski, A. – Grunwald, A. – Rip, A. – de Semir, V. – Wyatt, S. (2009): Challenging Futures of Science in Society. Emerging trends and cutting edge issues. Report of the MASIS Expert Group for the European Commission. (Im Druck) 2009.
- Vig, N. – Paschen, H. (Hrsg.) (2000): Parliaments and Technology Assessment. The Development of Technology Assessment in Europe. Albany 2000.

Zweck, A. (2001): Technikfolgenforschung in der Wirtschaft, kein Gang in die Höhle des Löwen. S. 141–145 in TA-Datenbank-Nachrichten 10 (2001).

# Vertrauen und Datenschutz

Michael Nagenborg

## Einleitung

„Wir schaffen Vertrauen“, verspricht die „Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung“ (Schufa) auf ihrer Homepage. Dort erfährt man auch, dass sie über insgesamt 440 Millionen Einzeldaten zu 65 Millionen Personen verfügt. Allein 2008 wurden 91,5 Millionen Auskünfte über Personen erteilt, von denen 60% einen „Score“ enthielten (vgl. SCHUFA 2009a). Der „Score“ ist eine Angabe zur Wahrscheinlichkeit von möglichen Forderungsausfällen von privaten Kunden in numerischer Form (maximale Punktzahl: 9.999). Der SCHUFA-Branchen-Score für den „Versandhandel / e-Commerce und Identitätsmanagement“ basiert dabei „auf Berechnung und Analyse von 840.000 Kunden des Versandhandels, verbunden mit einer Validierung mit 360.000 Datensätzen“ (Schufa 2009b).

Solche Zahlen legen einen Verdacht nahe: Wenn wir uns wirklich auf dem Weg in eine Überwachungsgesellschaft befinden, wie es der Untertitel des Buches über „Das Ende der Privatsphäre“ (2007) von Peter Schaar andeutet, und die Anzahl der gespeicherten und verarbeiteten Daten ein Anzeichen dafür sind, dann könnte kurioserweise ein Grund für diese Entwicklung in der zunehmenden Bedeutung von ‚Vertrauen‘ bestehen.

Im Folgenden soll es weniger darum gehen, einzelne Institutionen wie die Schufa zu kritisieren, oder allgemein die Bedeutung von ‚Vertrauen als Resource‘ in einem noch zu erläuternden Sinne in Abrede zu stellen. Ich möchte aber darauf aufmerksam machen, dass dem Vertrauensmanagement ein eingeschränkter Vertrauensbegriff zugrunde liegt, der vor allem das Element des Risikos betont und die Aspekte der Abhängigkeit und der Vulnerabilität des Vertrauenden vernachlässigt. Gerade die Vulnerabilität des Vertrauenden ist es aber, welche der Vertrauensbeziehung ihre spezifische moralische Qualität verleiht. Deshalb möchte ich aus der Perspektive der Ethik eine Kritik an der gängigen Form des technischen und rechtlichen Datenschutzes entwickeln, in dessen Kern die Ermöglichung des Datenaustausches steht, der aber kaum dazu geeignet ist, die schwächeren Partner in einer Austauschbeziehung zu schützen oder zu stärken.

Meine Behauptung ist, dass der Staat durch die Schaffung eines angemessenen rechtlichen Rahmens einen Beitrag dazu leisten kann, diesen Umstand zu ändern. Er kann beispielsweise die Rechte der einzelnen Bürger(innen) stärken oder der Erhebung und Verarbeitung von Daten mehr

Aufmerksamkeit widmen. Dazu muss der Staat aber auch darauf achten, dass er bei der Verfolgung von Sicherheitsinteressen stets auch Gefahr läuft, dass die Bürger(innen) ihn primär als Bedrohung sehen und deshalb in seiner Rolle als neutraler Schlichter in Streitfällen misstrauen.

Vieles in diesem Beitrag wird notwendigerweise nur skizzenhaft bleiben. Und ich bitte um Nachsicht, wenn ich im Folgenden von *dem* Staat, *dem* Recht oder *der* Wirtschaft reden werde. Diese Redeweise ist der Kürze des Beitrages geschuldet und soll nicht implizieren, dass wir es hier mit monolithischen Gebilden zu tun haben. Mir ist auch bewusst, dass die faktische Ausgestaltung des rechtlichen Rahmens in der Praxis im Zeitalter globaler Datenströme, bei gleichzeitiger Konkurrenz von miteinander konkurrierender nationaler Rechtssysteme und darauf aufbauenden internationalen Verbindlichkeiten unterschiedlicher Stärke und Güte kein triviales Unterfangen ist.

### **Zur Rolle von ‚Versprechen‘ in Austauschbeziehungen**

Unter ‚Austauschbeziehungen‘ soll im Folgenden das Verhältnis zwischen zwei Parteien bezeichnet werden, welches durch die wechselseitige Über-eignung von Sachen (oder Dienstleistungen) besteht. Gemeint ist also z.B. der Tausch ‚Ware gegen Ware‘ oder ‚Geld gegen Ware‘. Ich beschränke mich hier auf den Austausch zwischen zwei Parteien, obwohl sich derartige Austauschbeziehungen in der Praxis beliebig kompliziert gestalten können. Für unsere Zwecke genügt aber, diesen einfachen Fall zu betrachten, weil – wie wir sogleich in Anschluss an Immanuel Kants Analyse in seiner „Meta-physik der Sitten“ (1797)<sup>1</sup> sehen werden – bereits hier eine prinzipielle Vertrauensproblematik entsteht. Ich möchte nämlich zeigen, dass Austauschbeziehungen immer auch Vertrauensbeziehungen sind, in denen eine der beteiligten Parteien ein höheres Risiko eingehen muss als die andere.<sup>2</sup>

Soll eine Sache ihren Besitzer wechseln, so kann dies nach Kant nur auf Grundlage eines Vertrages geschehen, welcher aus zwei vorbereitenden und zwei konstituierenden Akten besteht. Zunächst muss eine Partei ein Angebot machen und die andere dies billigen, dann muss von dem Anbietenden eine Leistung oder eine Ware versprochen und dieses Versprechen von

---

1 Im Folgenden zitiert als: MdS. Die Seitenangaben beziehen sich auf die Akademie-Ausgabe.

2 Dass meine Überlegungen ihren Ausgangspunkt bei der Analyse Kants nehmen, ist dem Umstand geschuldet, dass ich bereits in früheren Veröffentlichungen darauf hingewiesen habe, dass Kants Auffassung vom Eigentum gerade im Zusammenhang mit digitalen Gütern nicht uninteressant ist (vgl. Nagenborg 2001, 2008; Nagenborg/EI-Faddagh 2007). Es soll also nicht behauptet werden, dass Kant die zu schildernde Problematik als Erster erkannt oder in zufrieden stellender Weise gelöst hat.

dem Nachfragenden angenommen werden (MdS, 272). Wird ein Austausch vereinbart, so besteht dieser im Grunde aus zwei Verträgen, in denen jeweils eine Sache den Eigentümer wechselt. Im Fall des käuflichen Erwerbs einer Sache bedeutet dies beispielsweise, dass der Käufer dem Verkäufer verspricht ihm Geld zu geben und der Verkäufer dem Käufer verspricht, ihm das Eigentumsrecht an der Ware zu übertragen. Somit enthält jede Austauschbeziehung zwei Versprechen, welches der jeweilige Eigentümer dem anderen gibt, diesem die Sache zu übereignen.

Analog verhält es sich beim Austausch von Waren gegen Leistungen, wobei dies für Kant der einfachere Fall ist, da hier unmittelbar versprochen wird, eine Leistung zu erbringen. Bei der Übertragung von Eigentum muss Kant hingegen erst zeigen, dass auch der Vertrag, in dem die Übereignung beschlossen wird, ein Versprechen enthält. Ist also das Erbringen einer Leistung statt der Übereignung einer Ware Bestandteil eines Vertrages, so gilt auch hier, dass die Austauschhandlung zwei Versprechen enthält, die gebrochen werden können.

Austauschbeziehungen sind für unseren Kontext deswegen vom besonderen Interesse, weil die Preisgabe von Daten oftmals Teil von solchen Austauschbeziehungen ist. Daten werden z.B. preisgegeben, weil ansonsten ein Handel nicht zustande kommen kann. Wer im Versandhandel bestellt, muss zumindest eine Adresse angeben, an welche die Ware geliefert wird. Einige Dienstleistungen mögen nur dann erbracht werden können, wenn der Kunde hierfür Daten zur Verfügung stellt; und manchmal sind die Daten auch nur die versteckten Kosten, welche die Nutzer(innen) von so genannten ‚kostenlosen‘ Angeboten bezahlen müssen. – Auch hier gilt wieder, dass komplexe Austauschsysteme denkbar und in der Praxis nicht unüblich sind, es für unsere Zwecke aber ausreichend ist, den einfachsten Fall zu betrachten.

Bevor im Folgenden derartige Austauschbeziehungen als Vertrauensbeziehungen analysiert werden sollen, möchte ich Georg Simmels Analysen von ‚Vertrauen‘ und ‚Diskretion‘ in Erinnerung rufen, womit auch eine erste Bestimmung des Vertrauensbegriffs gegeben werden soll. Dass hier auf ältere Arbeiten zurückgegriffen wird, dient dem Zweck eine Distanz zur gegenwärtigen Vertrauensdiskussion zu schaffen.

### **Diskretion und Vertrauen bei Simmel**

Innerhalb der klassischen Beiträge zur Soziologie sind es vor allem die Arbeiten Georg Simmels, in denen das Phänomen des Vertrauens eine umfangreiche Aufarbeitung erfährt.<sup>3</sup> Simmel unterscheidet dabei zwischen „Ver-

---

3 Für die Darstellung der Arbeiten von Simmel folge ich vor allem der kurzen und präzisen Darstellung von Martin Endreß (2002, 12–17).

trauen als allgemeinen ‚Glauben‘, Vertrauen als ‚Wissensform‘ und Vertrauen als ‚Gefühl‘“ (Endreß 2002, 14).

In unserem Kontext ist vor allem ‚Vertrauen als Wissensform‘ von Interesse. Auf jemanden zu vertrauen, bedeutet nach Simmel, über hypothetisches Wissen über dessen zukünftiges Verhalten zu verfügen, das ausreicht, sein eigenes Handeln auf diesem hypothetischen Wissen zu gründen. Das Wissen ist insofern ‚hypothetisch‘, als dass der Handelnde nicht über ein vollständiges Wissen über den anderen verfügt, aber dennoch einiges über ihn weiß. Diese Bestimmung des Wissens bringt es mit sich, dass man zum einen nicht von Vertrauen sprechen kann, wo alles über die Person bekannt ist, von deren Handlungen man abhängig ist, und dass man dort nicht vertrauen kann (und sollte), wo nichts über den anderen bekannt ist.

Man mag sich fragen und in Frage stellen, ob wir jemals in der Lage sind, alles – und sei es auch nur: alles für den Handlungskontext Relevante – über eine andere Person zu wissen. Simmel zumindest scheint diese Möglichkeit nicht ausschließen zu wollen, wie wir seinem Aufsatz über die „Psychologie der Diskretion“ (1906) entnehmen können. Hinsichtlich der Forderung nach Diskretion in freundschaftlichen Beziehungen stellt er hier nämlich fest, dass das antike Freundschaftsideal, wonach die Freundschaft sich durch „eine absolute seelische Vertrautheit“ (Simmel 1983, 154) auszeichnet – ein Ideal sei, das in seiner Zeit nicht mehr lebbar ist:

„Vielleicht hat der moderne Mensch zuviel zu verbergen, um eine Freundschaft im antiken Sinne zu haben, vielleicht sind die Persönlichkeiten auch [...] zu eigenartig individualisiert, um die völlige Gegenseitigkeit des Verständnisses [...] zu ermöglichen“ (Simmel 1983, 154).

Ganz allgemein stellt er hier auch fest, dass bei

„vollkommener gegenseitiger Durchsichtigkeit [...] alle Verhältnisse der Menschen in einer gar nicht abzusehenden Weise abgeändert [wären], wie sie bei vollkommenen Nichtwissen umeinander unmöglich wären“ (Simmel 1983, 151).

An dieser Stelle wird noch einmal deutlich, dass *Vertrauen als Wissensform* – und nicht „gegenseitige Durchsichtigkeit“<sup>4</sup> oder „vollkommenes Nichtwis-

---

4 Die Idee der „gegenseitigen Durchsichtigkeit“ verleiht Simmels Aufsatz aus dem Jahre 1906 eine überraschend zeitgemäße Note, wenn man an die Bedeutung des Transparenz-Begriffs in unserer Gegenwart denkt. Zu denken wäre hier an Bücher wie „The Transparent Society“ (1998) von David Brin, auf das gerne verwiesen wird, wenn gegen ‚altmodische‘ Privacy-Auffassung argumentiert wird. Wer so argumentiert, sollte aber nicht übersehen, dass Brin (1998, 331) auch ausdrücklich davor warnt, einseitig der Transparenz das Wort zu reden, ohne dabei Fragen der Gerechtigkeit zu berücksichtigen. Insofern würde Brin Simmel wahrscheinlich zustimmen, dass vollständige Transparenz die Beziehung zwischen den Menschen in nicht absehbarer Art und Weise ändern wird.

sen“ – für Simmel den Normalfall darstellt. Und dies ist der Diskretion geschuldet: Nach Simmel können und müssen wir auf andere Personen vertrauen, weil wir uns diskret verhalten. Umgekehrt gilt also, dass es irreführend ist, von einer Vertrauensbeziehung zu sprechen, wenn diese durch Indiskretion gekennzeichnet ist.

### **Zur Rolle des ‚Vertrauens‘ innerhalb von Austauschbeziehungen**

Wer ein Versprechen annimmt, muss auf die Person, welche das Versprechen gibt, in dem soeben dargestellten Sinne vertrauen: Da wir nie mit Gewissheit wissen können, dass der andere sein Versprechen halten wird, kann die Grundlage unseres Handelns nur jenes hypothetische Wissen über das zukünftige Verhalten der Person sein, welche uns das Versprechen gibt. Darin liegt die prinzipielle Vertrauensproblematik von Austauschbeziehungen begründet, welche ja durch zwei Akte des Versprechens charakterisiert worden ist.<sup>5</sup>

Im Fall der Austauschbeziehung gibt es allerdings noch eine Besonderheit zu beachten, nämlich dass diejenige Partei, welche als zweite ihr Versprechen einlösen kann, sich im Vorteil gegenüber derjenigen befindet, welche ihr Versprechen als erste bereits eingelöst hat. Wer beispielsweise den vereinbarten Betrag schon bezahlt hat, die ihm versprochene Ware nicht erhält, der erleidet einen Verlust – während auf der Anbieterseite prinzipiell ein Anreiz dazu besteht, Geld und Ware zu behalten. Insofern muss insbesondere die Partei auf den Vertragspartner vertrauen, welche ihrer Verpflichtung als erste nachkommt, und befindet sich in einer größeren Abhängigkeit vom Verhalten des anderen als umgekehrt. Jedes Austauschverhältnis begründet insofern ein Vertrauensverhältnis, in dem zumindest eine der beiden Parteien sich dem Risiko aussetzt, durch das Verhalten der anderen geschädigt zu werden.<sup>6</sup>

Wenn wir davon ausgehen, dass Handlungen, in denen ich auf eine andere Person vertrauen muss, auf hypothetischem Wissen über deren zukünftiges Verhalten basieren, und gehen wir zudem davon aus, dass diese Hypothese auch die äußeren Umstände der Handlung einbezieht, dann wird

---

5 Ich betone hier auch das Prinzipielle der Problematik, die eben darin besteht, dass ich nie mit Gewissheit weiß, wie der andere sich in Zukunft verhalten wird. Insofern reicht es hier auch aus, den einmaligen Austausch zwischen zwei Parteien zu betrachten.

6 Natürlich sind Situationen denkbar, in denen auch die Partei, welche als erste das Versprochene erhält, auf die Einlösung ihres Versprechens vertrauen muss. Wenn etwa zwei Personen gegenüber einem Anbieter Interesse an dem Erwerb einer Sache bekunden und sich dieser für eine der beiden entscheidet, so muss dieser darauf vertrauen, dass der Kauf auch wirklich von der gewählten Person getätigt wird.

deutlich, dass das Wissen um die Möglichkeit, das Versprochene notfalls rechtlich zu fordern, diese Hypothese stützen kann. Man mag zwar einwenden, dass Austauschbeziehungen, die auf Vertrauen beruhen, durch rechtliche Maßnahmen ihren Vertrauenscharakter verlieren. Oder einwenden, dass das Vertrauen sich in diesem Fall nur auf das Rechtssystem verlagert – und somit nichts gewonnen sei.<sup>7</sup> Wie auch immer sich die Qualität der Vertrauensbeziehung verändern mag, sobald das Recht hinzutritt, so ist hier auf einen anderen Punkt hinzuweisen: Die Annahme, dass sich die andere Person so und nicht anders verhalten wird, wird schwächer ausfallen, wenn Zweifel hinsichtlich der Schutzfunktion des Rechts bestehen.

So gesehen erhöhen entsprechende rechtliche Maßnahmen die Wahrscheinlichkeit mit der Menschen das Risiko auf sich nehmen, in Austauschbeziehungen zu treten. Es ist aber die Frage zu stellen, ob Recht nicht auch eine andere Funktion haben sollte, als Austauschbeziehungen zu ermöglichen und zu fördern. Eine mögliche Antwort auf diese Frage legt die ethische Analyse der Vertrauensbeziehung von Sanjay Banerjee, Norman E. Bowie und Carla Pavone (2006): Die prinzipielle Vulnerabilität der Vertrauenden, in welcher die moralische Qualität von Vertrauensbeziehungen gründet, spricht dafür, ihnen rechtlichen Beistand zu gewähren, und dies gilt insbesondere für die schwächeren Parteien in asymmetrischen Vertragsbeziehungen.

### **Die Vulnerabilität des Vertrauenden und die moralische Dimension der Vertrauensbeziehung**

Die ethische Analyse der Vertrauensbeziehung von Banerjee, Bowie und Pavone (2006) ist allein schon deshalb interessant, weil es hier nicht um die Vorstellung von ‚Vertrauen als Wert‘ geht – einer Auffassung, der gegenüber man sehr misstrauisch sein sollte, wenn die Gefahr besteht, dass ‚Vertrauen als Ressource‘ durch die Auffassung von ‚Vertrauen als Wert‘ – beinahe schon im Wortsinne – aufgewertet werden soll.<sup>8</sup>

Banerjee, Bowie und Pavone (2006) gehen davon aus, dass das Urteil „Diese Person ist vertrauenswürdig“ ein moralisches Urteil ist. Deswegen impliziert für sie – auf der Ebene von persönlichen Vertrauensbeziehungen – das Urteil, „X ist eine moralische Person“<sup>9</sup> auch, dass die Person vertrau-

---

7 In der Soziologie wird beispielsweise von Anthony Giddens die These vertreten, dass für die Moderne vor allem das Vertrauen in abstrakte Systeme charakteristisch sei. Vgl. Endreß 2002, 40–43.

8 Bart Nooteboom (2006, 252) betont bspw. mit Williamson (1993): „trust has no meaning if it does not go beyond calculative self-interest.“

9 In dem Sinne: „X verhält sich gemäß den Erwartungen, welche wir an einen Menschen haben, der sich den gleichen moralischen Normen und Werten verpflichtet

enswürdig ist.<sup>10</sup> Der Grund hierfür ist, dass eine moralische Person die Vulnerabilität des Vertrauenden nicht aus egoistischen Motiven ausnutzen wird. Das bedeutet nicht, dass eine moralische Person immer ihren Verpflichtungen nachkommen kann – und es mag sogar Ausnahmen geben, in denen eine moralische Person die Vulnerabilität des Vertrauenden bewusst ausnutzt. Dies sind jedoch eben zu begründende Ausnahmen von der Regel, dass wir Personen nicht schädigen sollen, die uns bewusst die Möglichkeit eröffnen, ihnen Schaden zuzufügen, indem wir ihnen eine versprochene Leistung oder Sache vorenthalten. Dementsprechend gilt auch, dass jemand, der wiederholt und ohne guten Grund, das in ihn gesetzte Vertrauen enttäuscht, nicht ohne weiteres als „moralisch vorbildlich“ gelten kann.

Was die möglichen guten Gründe betrifft, aus denen Personen einen Vertrauenden enttäuschen dürfen, so ist hier auf den multidimensionalen Charakter von „Vertrauen“ hinzuweisen. Banerjee, Bowie und Pavone (2006, 305–306) unterscheiden hier zwischen den Ebenen von Individuum, Organisation und Gesellschaft, wobei sie betonen, dass es sich hierbei um eine bewusste Vereinfachung handelt. Aber bereits wenn man zwischen diesen drei Ebenen unterscheidet, wird deutlich, dass es zwischen Vertrauensbeziehungen zwischen Individuen, zwischen Individuum und Organisationen, zwischen Organisationen und Gesellschaft etc. zu unterscheiden gilt. Hinsichtlich des Verhältnisses von Recht und Vertrauen weisen sie dabei auf zweierlei hin: Zum einen kann und muss der Staat den Individuen und Organisationen hinsichtlich ihrer Rechtskonformität in einer Vertrauensbeziehung stehen, wo er sich diskret verhält und auf eine permanente Kontrolle verzichtet (Banerjee/Bowie/Pavone 2006, 306). Die Privatsphäre stellt beispielsweise einen solchen Bereich dar, in dem der Staat auf permanente Kontrolle verzichtet, solange kein schwerwiegender Verdacht besteht, dass gegen geltendes Recht in gravierendem Maße verstoßen wird. Insofern schließt das Versprechen des Staates, die Privatsphäre der Bürger(innen) zu achten und zu schützen, eben nicht ein, dass eine Gewalttat ohne Konsequenzen bleibt, wenn sie denn nur ‚innerhalb der eigenen vier Wände‘ passiert. Zum anderen bedeutet die Betonung der moralischen Qualität von Vertrauensbeziehung nicht, dass alle Beziehungen, die auf Vertrauen basieren, moralisch gut oder auch nur rechtskonform sind. Die Mitglieder einer Verbrecherbande mögen einander in hohem Maße vertrauen, sie verletzen aber in ihrem kriminellen Tun zugleich das Vertrauen, das Gesellschaft und Staat ihnen gegen-

---

fühlt wie wir.“ – Vgl. Banerjee, Bowie und Pavone (2006, 307): „In traditional terms, being trustworthy would identify a moral person.“

<sup>10</sup> Dies impliziert aufgrund der bisherigen Beispiele allerdings auch, dass die Einhaltung von Versprechen an sich schon wieder eine moralische Verpflichtung darstellt. Dieser Frage kann hier aber nicht nachgegangen werden und ist auch für das Folgende nicht entscheidend.

über als Individuen aufbringen. Dementsprechend weisen Banerjee, Bowie und Pavone (2006, 312) auch darauf hin, dass Vertrauen nicht ohne weiteres an die Stelle von Recht treten kann.

Umgekehrt lässt die Betonung der Vulnerabilität des Vertrauenden es als sinnvoll erscheinen, dass insbesondere die schwächere Partei in Tauschbeziehungen ein Anrecht auf unsere Unterstützung hat. Denn wenn es als moralisch illegitim erscheint, wenn eine Vertragspartei die Verletzbarkeit der anderen ausnutzt, so erscheint es auch als illegitim, dies teilnahmslos geschehen zu lassen und die Geschädigten nicht zu unterstützen bzw. nichts zu tun, um den Schaden abzuwenden. Wie ich zeigen werde, könnten und sollten rechtliche und technische Maßnahmen zum Datenschutz gerade diesem Zweck dienen. Zuvor sei jedoch auf die besondere Vulnerabilität des Vertrauenden im Rahmen von Austauschbeziehungen hingewiesen, bei denen Daten über seine Person Teil des Austausches sind.

### **Austauschbeziehungen und (personenbezogene) Daten**

Wie bereits oben ausgeführt ist die Preisgabe von Daten, welche die eigene Person betreffen, häufig Bestandteil von Austauschbeziehungen, die mittels Online-Medien zustande kommen. Als Beispiel möge der Online-Handel dienen, bei dem der Kunde sowohl verspricht, den im Angebot geforderten Geldbetrag zu entrichten, aber dem Anbieter auch bestimmte Daten notwendigerweise zur Verfügung stellen muss (z.B. die Lieferadresse) sowie unter Umständen auch darin einwilligt, weitere Daten preiszugeben. Der Anbieter gibt dem Kunden seinerseits streng genommen zwei Versprechen: Zum einen verspricht er, dass er die vereinbarte Ware an den Kunden übereignen wird, zum anderen verspricht er aber auch, dass er die vom Kunden zur Verfügung gestellten Daten nicht beliebig speichern, verarbeiten oder an Dritte weitergeben wird. Hierdurch entsteht ein doppeltes Risiko auf Seiten des Kunden, da er neben dem Risiko, dass jeder Austausch in sich birgt, zusätzlich ein Risiko hinsichtlich des Umgangs mit dem Wissen über seine Person eingeht. Doch während das Recht den Bürger(inne)n zahlreiche Möglichkeiten bietet, den Vertragspartner zur Erfüllung des ersten Versprechens hinsichtlich der Erbringung einer Leistung und der Übereignung einer Ware bietet (zumindest solange der Vertragspartner innerhalb der Reichweite des Rechtssystems operiert), erscheinen die Möglichkeiten, das Einhalten des zweiten Versprechens rechtlich zu erzwingen, eher begrenzt. Das ist umso bedauerlicher, da personenbezogene Daten die Eigenschaften von ‚digitalen Gütern‘ im Allgemeinen besitzen:<sup>11</sup> Man kann sie beliebig duplizieren, ohne

---

<sup>11</sup> Ich betone: „Personenbezogene Daten“ besitzen die Eigenschaften von „digitalen Gütern“, und sage nicht: „Personenbezogene Daten *sind* digitale Güter“.

dass das Original an Gebrauchswert verliert. So betrachtet, ist die Versuchung desjenigen, der die Daten bekommt, groß, mit ihnen zusätzlichen Gewinn zu erwirtschaften, auch wenn er dazu das gegebene Versprechen (etwa: die Daten nicht an Dritte weiterzugeben) brechen muss.

Wie ebenfalls schon oben ausgeführt, besteht eine Möglichkeit des Staates die Wahrscheinlichkeit des regelkonformen Verhaltens zu erhöhen darin, durch eine angemessene Strafe das Brechen des Versprechens unattraktiv zu machen. Wenn man also nicht unmittelbar die individuellen Rechte der Bürger(innen) stärken möchte, so sollten zumindest die Strafen für den missbräuchlichen Umgang mit personenbezogenen Daten erhöht werden. So weist beispielsweise Schaar (2007, 227) darauf hin, dass „die gesetzlich vorgesehenen Bußgelder [...] bei Großunternehmen nur ein mildes Lächeln [auslösen].“ Die moderate Erhöhung des Strafrahmens von 250.000 Euro auf 300.000 Euro, im neuen Bundesdatenschutzgesetz, das am 1. September 2009 in Kraft getreten ist, wird daran nicht viel ändern.<sup>12</sup>

Und damit ist auch schon ein weiteres Merkmal von Austauschbeziehungen benannt, welche personenbezogene Daten enthalten: Zwischen den Vertragspartnern besteht oftmals ein deutliches Machtgefälle, da der Austausch oftmals zwischen einzelnen Privatpersonen und großen Unternehmen stattfindet. Auch deswegen wäre zu erwarten, dass der Staat durch entsprechende rechtliche Maßnahmen die Position der Bürger(innen) schützt.

### **‚Vertrauen‘ und ‚Risiko‘**

Auch Banerjee, Bowie und Pavone (2006, 308) betonen in ihrer Analyse der moralischen Qualität von Vertrauensbeziehungen, dass Vertrauensbeziehungen im Allgemeinen durch das Risiko gekennzeichnet sind, das zumindest einer der Partner eingehen muss.

Wenn wir bestrebt sind, das Risiko einer Austauschbeziehung zu minimieren, so besteht eine Möglichkeit darin, dass wir versuchen nicht als erste(r) unser Versprechen einlösen zu müssen. Für die Kunden(innen) eines Online-Shops ist es also z.B. in Hinblick auf die Minimierung des eigenen Risikos interessant, die Ware erst nach Erhalt bezahlen zu müssen.

Außerdem besteht die Möglichkeit und der Anreiz, sich mehr oder besseres Wissen über den Vertragspartner anzueignen, um die Voraussage über sein zukünftiges Verhalten besser abstützen zu können. D.h., es besteht im Interesse der Minimierung des eigenen Risikos ein Anreiz, sich indiskret zu verhalten. ‚Vertrauen‘ bekommt dadurch in Austauschbeziehungen eine am-

---

12 Allerdings sieht § 43 (3) des Bundesdatenschutzgesetzes in der aktuellen Fassung vor, dass die „Geldbuße [...] den wirtschaftlichen Vorteil, den der Täter aus der Ordnungswidrigkeit gezogen hat, übersteigen [soll].“

bivalente Funktion, denn die Schaffung und die Bewahrung von ‚Vertrauen‘ bei den Nutzer(innen) soll auch dazu dienen, ihre Bereitschaft zu erhöhen, Wissen über sich preiszugeben. Dieses Mehr an Wissen über den anderen, dessen Produktion durch die Schaffung der ‚Ressource Vertrauen‘ motiviert werden soll, hat aber gerade zum Ziel, das Ausmaß des Vertrauens zu minimieren, auf das man sein Handeln gründen muss. Im besten Fall – hinsichtlich der Minimierung des eigenen Risikos – steht am Ende des Prozesses die vollständige Kenntnis des Vertragspartners, dem man dann nicht mehr vertrauen muss.<sup>13</sup>

An dieser Stelle ist auch mit Endreß (2002, 15) darauf hinzuweisen, dass sich bei Simmel nur ein kurzer Hinweis darauf findet, dass „jedes Vertrauen eine Gefahr [enthält].“ Heute wird ‚Vertrauen‘ hingegen häufig auf den ‚Risiko‘-Aspekt reduziert. Allerdings findet man nur selten – wie etwa bei Banerjee, Bowie und Pavone (2006) – den Hinweis darauf, dass dieses Risiko nicht zuletzt für die Vertrauenden besteht. Und wie im vorangehenden Abschnitt gezeigt wurde, trifft dies für Privatpersonen, welche Wissen über sich preisgeben im besonderen Maße zu.

Gleichzeitig sorgt das Streben von wirtschaftlichen Akteuren nach der Minimierung von Risiken dafür, dass eine große Nachfrage für personenbezogene Daten besteht, da auf Grundlage dieser Daten berechnet werden soll, wie ‚vertrauenswürdig‘ die Kund(inn)en sind oder wer überhaupt als potenzieller Kunde in Frage kommt. Dabei können sich Firmen selbst indiskret verhalten, oder sie können auch auf andere zurückgreifen, die für sie ihre potenziellen Vertragspartner vorsortieren, klassifizieren und ihre ‚Vertrauenswürdigkeit‘ berechnen.

Wir leben also in einer Zeit, in der ‚Vertrauen als Ressource‘ ein hoher Stellenwert eingeräumt wird, um wirtschaftliche Austauschprozesse zu ermöglichen. Indem jedoch ‚Vertrauen‘ zugleich auf den Aspekt des Risikos reduziert wird, wird indiskretes Verhalten gefördert und ‚Vertrauen als Wissensform‘ systematisch vernichtet.

---

13 Dies gilt es etwa hinsichtlich des in der Informatik geläufigen Dreiklangs von *privacy*, *security* & *trust* zu bedenken, wobei es natürlich auch hier Stimmen gibt, die für eine holistische Auffassung von Vertrauen eintreten (z.B. Castelfranchi 2006). Andere hingegen betonen bewusst, dass mit „Trust“ im Kontext von „Trusted Computing“ natürlich nicht das soziologische Phänomen „Vertrauen“ gemeint sei (Danidou/Schäfer 2009, 227). Man fragt sich allerdings hier, wie in anderen Fällen (z.B. ‚autonome Agenten‘), warum dann nicht die Begrifflichkeit gewechselt wird, um Missverständnisse auszuschließen.

## Datenschutz als Vertrauensschutz

Wenn der traditionelle Datenschutz vor allem den Austausch von Daten legitimiert und regelt, so ließe sich als Alternative eine Form des Datenschutzes denken, der sich am Vertrauensschutz orientiert. Einige Beispiele waren ja bereits genannt worden: Der Staat kann den Vertrauensbruch unter Strafe stellen oder auch dafür Sorge tragen, dass eine Partei, die fälschlicherweise darauf vertraut hat, dass z.B. ein Vertrag dieses oder jenes bedeutet, tatsächlich ihr vermeintliches Recht erhält (vgl. z.B. Weigand 1994, 186).

Rechtliche Maßnahmen zum Datenschutz können gerade in Kombination mit neuen Technologien aber auch ganz andere Formen annehmen, wie beispielsweise Yianna Danidou und Burkhard Schäfer (2009) in Hinblick auf die Vision des „Trusted Computing“ ausführen. „Trusted Computing“ verfolgt die Idee eines Netzwerks von Computern, die sich wechselseitig unter bestimmten Kriterien als ‚vertrauenswürdig‘ anerkennen. Dadurch sollen die einzelnen Nutzer(innen) hinsichtlich ihrer individuellen Verpflichtungen zum Schutz ihres Computers und des Netzwerks als solchen entlastet werden – was dadurch erreicht wird, dass die Handlungsoptionen der Nutzer(innen) erheblich eingeschränkt und die Verantwortung an das Computernetzwerk bzw. dessen Entwickler und Betreiber delegiert wird. In einem solchen System sollte es dann im Prinzip gar nicht mehr möglich sein, unberechtigt in den Besitz von privaten Daten zu gelangen. Dementsprechend würde der Staat hier auch in seiner Schutzfunktion für diese Daten entlastet, wodurch die klassischen, rechtlichen Maßnahmen zum Datenschutz an Bedeutung verlieren würden. Allerdings würden zugleich Haftungsfragen an Bedeutung gewinnen, wenn das System nicht so funktioniert, wie es seine Hersteller und Betreiber versprechen. Insofern ändert sich also die Art und Weise wie Recht den Austausch, die Speicherung und Verarbeitung von personenbezogenen Daten schützt. Aber ohne Recht und ohne den Staat geht es auch in diesem Fall nicht.

Darauf hinzuweisen, dass technische Maßnahmen zum Datenschutz ohne die Einbettung in ein entsprechendes Rechtssystem ihren Zweck nicht erfüllen werden, ist naheliegend, wenn man sich vor Augen führt, dass Austauschbeziehungen, welche Daten zum Gegenstand haben, dem gleichen Risiko ausgesetzt sind, wie jede andere Austauschbeziehung auch: Sie können für eine der beteiligten Parteien unbefriedigend enden. Insofern birgt jede Austauschbeziehung einen Konflikt in sich. Und genau dies ist eine der zentralen Funktionen des Rechts: Konflikte zu beenden. Da mit der Anzahl der Austauschbeziehungen tendenziell auch die Anzahl der potenziellen Konflikte ansteigt, ist davon auszugehen, dass das Recht ebenfalls an Bedeutung gewinnen wird.

## Vertrauen auf Staat und Recht

Mit Banerjee, Bowie und Pavone (2006) war bereits darauf hingewiesen worden, dass es zwischen verschiedenen Dimensionen des Vertrauens zu unterscheiden gilt. Eine wichtige Dimension dabei ist das Vertrauen der Individuen in die Gesellschaft bzw. in unserem Fall: in Staat und Recht. Nun hat das Misstrauen in die Schutzfunktion des Staates im Bereich der Online-Medien bereits eine gewisse Tradition (vgl. z.B. Kuhlen 1999). Zurzeit erhält dieses Misstrauen jedoch dadurch neue Nahrung, dass es den Anschein hat, der Staat vertraue niemandem mehr und stelle alle Bürger(innen) im Rahmen einer präventiven Sicherheitslogik unter Verdacht. Diese Veränderung wird nicht nur in der Theorie unter dem Stichwort der „Sicherheitsgesellschaft“ (Singelstein/Stolle 2008) reflektiert, sondern auch von den beteiligten Akteuren ganz offen eingestanden. So schreibt Jürgen Malley (2008, 284), der Forschungs koordinator des Kriminalistischen Instituts am Bundeskriminalamt, in einem Beitrag zum Sammelband „Informationelles Vertrauen für die Informationsgesellschaft“, dass „wir weg müssen von klassischen reaktiven Bekämpfungsstrategien [...], hin zu aktiven, auch präventiv orientierten Strategien“. Bei der Umstellung auf eine präventiv orientierte Strategie spielen Informations- und Kommunikationstechnologien, wie er dann ausführt, eine entscheidende Rolle, wobei es ihm hoch anzurechnen ist, dass er am Ende seines Beitrages daran erinnert, dass die „eigentlichen Endnutzer der Sicherheitsprodukte bzw. -dienstleistungen [...] die Gesellschaft und die in ihr lebenden Individuen [sind]“ (Malley 2008, 293) und diese dementsprechend in die Diskussion um die Gestaltung der Sicherheitsmaßnahmen einzubeziehen sind.

Die systematische Überwachung der Online-Medien ist dabei ein überaus naheliegendes Unterfangen. Sie ist nicht nur naheliegend, weil viele Daten in technischer Hinsicht leicht einsehbar sind und zudem diverse Unternehmen schon über hervorragend kategorisierte und standardisierte Daten zu Personen verfügen, sondern auch weil Staat und Unternehmen der gleichen Logik der Risikominimierung folgen. So zitiert beispielsweise Jeffrey Rosen in seinem Buch „The Naked Crowd“ (2005, 98) Viet Dinh, den ehemaligen stellvertretenden Justizminister der USA, der meint, dass es doch möglich sein müsste, mit einer Technologie Terroristen zu bekämpfen, mit der andere Seife verkaufen. Dabei hatte Viet Dinh vor allem die Arten von Datenverarbeitung vor Augen, mittels derer Firmen nach potenziellen Kunden suchen. Ohnehin ist es erstaunlich in Rosens Buch zu lesen, wie viele Firmen aus dem Bereich der Informationstechnologien nach 9/11 ihre Dienste der Regierung anboten. Explizit verweist etwa Larry Ellison, der Gründer und Präsident von „Oracle“, auf die Datenbank-Technologien, die seine Firma für Kreditkarten entwickelt hat, wenn er betont, dass es doch nur eine Frage der

richtigen Datenbank-Technologie gewesen wäre, um Mohammad Atta bereits an der Einreise in die USA zu hindern (vgl. Rosen 2005, 113).

Erstausanlich an all diesen Vorschlägen zur Überwachung von Online-Medien und von Informations- und Kommunikationstechnologien zu Überwachungszwecken im Rahmen der Herstellung von Sicherheit ist, dass die Frage nach dem Vertrauen der Bürger(innen) in die entsprechenden Technologien oder diejenigen, welche sie einsetzen wollen, nicht gestellt wird. Dabei sind es die Daten der Bürger(innen), die nun ein weiteres Mal mit ungewissem Ausgang ausgewertet werden.

Vielleicht könnte ein offener Dialog mit den Bürger(innen) über zu treffende Sicherheits- und Überwachungsmaßnahmen dazu beitragen, ihr Vertrauen in den Staat zu stärken. Denn es ist nicht notwendigerweise der Staat an sich, welcher als Bedrohung wahrgenommen wird, sondern die einzelnen Maßnahmen, denen misstraut wird. Wäre eine entsprechende Datenbank-Technologie wirklich in der Lage gewesen, Mohammad Atta an der Einreise zu hindern? Welche Daten müssen dafür in welcher Form erhoben werden? – Dies sind konkrete Fragen, welche sich durchaus im Dialog mit den Bürger(inne)n entscheiden ließen, welche dann dieser oder jener Maßnahme ihr Misstrauen aussprechen könnten, ohne darüber entscheiden zu müssen, ob sie dem Staat als Ganzes vertrauen können.

## **Zusammenfassung**

Am Anfang des Beitrages stand der Verdacht, dass es gerade Maßnahmen zur Vertrauensbildung sind, welche für die zunehmende Erfassung und Auswertung von personenbezogenen Daten in unserer Gesellschaft (mit-)verantwortlich sind. Es zeigte sich, dass es hierbei verschiedene Arten und Aspekte des ‚Vertrauens‘ zu unterscheiden gilt. Es ist vor allem die Auffassung des ‚Vertrauens als Ressource‘, welche eine Fokussierung auf den Risiko-Aspekt von Vertrauensbeziehungen mit sich bringt. Durch diese Fokussierung wird indiskretes Verhalten gefördert, welches letztlich dazu führt, dass ‚Vertrauen als Wissensform‘ vernichtet wird.

In Anschluss an die Analyse der moralischen Dimension von Vertrauensbeziehungen von Banerjee, Bowie und Pavone (2006) ist dabei zu betonen, dass zwar ‚Risiko‘ ein Wesensmerkmal von Vertrauensbeziehungen ist, dieses Risiko aber nicht zuletzt in der Vulnerabilität des Vertrauenden gründet. Hinsichtlich von Austauschbeziehungen, welche die Preisgabe von personenbezogenen Daten enthalten, wurde dann gezeigt, dass diese auch das Versprechen enthalten, dass die Daten nicht in beliebiger Form gespeichert, verarbeitet und weitergegeben werden. Insofern ist ein besonderes Maß an Vulnerabilität für die Person, welche die Daten preisgibt, festzustellen, zumal derartige Austauschbeziehungen häufig zwischen Privatpersonen und Un-

ternehmen bestehen. Die Betonung der Verletzbarkeit der Privatpersonen legt eine Veränderung des rechtlichen Datenschutzes nahe, der statt auf die Ermöglichung des Austausches auf den Schutz des Vertrauenden zielen sollte.

Abschließend wurde auf das Dilemma hingewiesen, dass in der Gegenwart leider festzustellen ist, dass der Staat selber sich gegenüber den Bürger(inne)n im zunehmenden Maße indiskret verhält und somit seinerseits die Vertrauensbeziehung zwischen Individuum und Staat zu untergraben droht. Als eine Option, dem Misstrauen der Individuen zu begegnen, wurde vorgeschlagen, diesen die Möglichkeit einzuräumen, Misstrauen gegen einzelne Sicherheitsmaßnahmen äußern zu können, ohne über die Vertrauenswürdigkeit des Staates insgesamt entscheiden zu müssen.

Wir werden auf jeden Fall in Zukunft vermehrt darüber nachdenken müssen, wie der Staat gleichzeitig die rechtliche Position der Bürger(innen) verbessern kann und gleichzeitig nicht das Vertrauen der Bürger(innen) durch eine einseitige Orientierung an einer vor allem auf Prävention ausgerichteten Sicherheitslogik verspielt.

## Literatur und Quellen

- Bachmann, R. – Zaheer, A. (Hrsg.) (2006): Handbook of Trust Research. Cheltenham, UK – Northampton, MA 2006.
- Banerjee, S. – Bowie, N.E. – Pavone, C. (2006): An ethical analysis of the trust relationship. S. 303-317 in Bachmann, R. – Zaheer, A. (Hrsg.): Handbook of Trust Research. Cheltenham, UK – Northampton, MA 2006.
- Brin, D. (1998): The Transparent Society. Will Technology Force Us to Choose Between Privacy and Freedom? New York 1998.
- Castelfranchi, C. (2006): Why We Need a Non-reductionist Approach to Trust. S. 1–2 in Stølen, K. – Winsborough, W.H. – Martinelli, F. – Massacci, F. (Hrsg.): Trust Management. 4th International Conference, iTrust 2006. Pisa, Italy, May 16–19, 2006. Proceedings. Berlin – Heidelberg – New York 2006.
- Danidou, Y. – Schäfer, B. (2009): In Law We Trust? Trusted Computing and Legal Responsibility for Internet Security. S. 399–409 in Gritzalis, D. – Lopez, J. (Hrsg.): Emerging Challenges for Security, Privacy and Trust. 24<sup>th</sup> IFIP TC 11 International Information Security Conference, SEC 2009. Pafos, Cyprus, May 18–20, 2009. Proceedings. Berlin – Heidelberg – New York 2009.
- Deakin, S. (2006): Learning about contracts: trust, cooperation and contract law. S. 218–232 in Bachmann, R. – Zaheer, A. (Hrsg.): Handbook of Trust Research. Cheltenham, UK – Northampton, MA 2006.
- Endreß, M. (2002): Vertrauen. Bielfeld 2002.
- Kant, I. (1968): Die Metaphysik der Sitten. Akademie-Ausgabe. Bd. VI. Berlin 1968.
- Kuhlen, R. (1999): Die Konsequenzen von Informationsassistenten. Frankfurt a. M. 1999.

- Malley, J. (2008): Neue Herausforderungen für die Informationsgesellschaft bei der zivilen Sicherheitsforschung. S. 283–294 in Klumpp, D. – Kubicek, H. – Rossnagel, A. – Schulz, W. (Hrsg.): Informationelles Vertrauen für die Informationsgesellschaft. Heidelberg – Berlin 2008.
- Nagenborg, M. (2001): Diskretion in offenen Netzen. S. 93–128 in Spinner, H.F. – Nagenborg, M. – Weber, K.: Bausteine zu einer neuen Informationsethik. Berlin – Wien 2001.
- Nagenborg, M. (2008): Privacy im Social Semantic Web. S. 485–506 in Blumauer, A. – Pellegrini, T. (Hrsg.): Social Semantic Web / Web 2.0 – was nun? Berlin – Heidelberg 2008.
- Nagenborg, M. – El-Faddagh, M (2007): Genetische Informationen – Nutzungsrechte und der Schutz der informationellen Privatheit. S. 227–234 in Taupitz, J. (Hrsg.): Kommerzialisierung des menschlichen Körpers. Berlin – Heidelberg – New York 2007.
- Nooteboom, B. (2006): Forms, sources and process of trust. S. 247–263 Bachmann, R. – Zaheer, A. (Hrsg.): Handbook of Trust Research. Cheltenham, UK – Northampton, MA 2006.
- Rosen, J. (2005): The Naked Crowd. Trade Paperback Edition. New York 2005.
- Schaar, P. (2007): Das Ende der Privatsphäre. Der Weg in die Überwachungsgesellschaft. München 2007.
- Singelstein, T. – Stolle, P. (2008): Die Sicherheitsgesellschaft. Soziale Kontrolle im 21. Jahrhundert. 2. Aufl., Wiesbaden 2008.
- SCHUFA (2009a): Jahresbericht 2008. Online: <http://www.schufa.de/media/teamwebservices/unternehmen/downloads/schufaholdingagjahresbericht2008.pdf> – abgerufen am 18.12.2009.
- SCHUFA (2009b): SCHUFA-Score – mehr Sicherheit für Versandhandelsunternehmen. Online: [http://www.schufa.de/media/teamwebservices/produktesservices/downloads\\_5/pib\\_ssc\\_versandhandel\\_0803.PDF](http://www.schufa.de/media/teamwebservices/produktesservices/downloads_5/pib_ssc_versandhandel_0803.PDF) – abgerufen am 18.12.2009.
- Simmel, G. (1983): Psychologie der Diskretion (1906). S. 151–158 in Simmel, G.: Schriften zur Soziologie. Eine Auswahl. Herausgegeben und eingeleitet von H.-J. Dahme – O. Rammstedt. Frankfurt a.M. 1983.
- Weigand, W. (1994): Rechtschein und Vertrauen. S. 183–198 in Hagen, H. – Kummer, H. – Weingart, P. – Maasen, S. (Hrsg.): Recht und Verhalten. Verhaltensgrundlagen des Rechts – zum Beispiel Vertrauen. Baden-Baden 1994.
- Williamson, O.E. (1993): Calculativeness, trust and economic organization. S. 453–486 in Journal of Law & Economics 36 (1993).



# Entwicklungslinien der ökonomischen Vertrauensforschung

Dirk Ulrich Gilbert

*Zusammenfassung:* Der folgende Beitrag gibt einen Überblick über die Bedeutung des Vertrauens im Rahmen der ökonomischen Theorie. Nach der Diskussion der wichtigsten theoretischen Ansätze der Vertrauensforschung wird im Anschluss daran der Begriff des Vertrauens umfassend abgegrenzt. Die theoretischen Grundlagen werden abgerundet durch einen umfassenden Überblick über empirische Ergebnisse aus der Vertrauensforschung. Dabei zeigt sich, dass das Vertrauen sich insbesondere auf Kommunikation, Kooperation, Koordination, Konfliktregelung sowie die Performance in Unternehmen auswirkt. Der Beitrag schließt mit kritischen Anmerkungen zu einem gezielten „Management von Vertrauen“.

## 1. Einleitung

Ohne Vertrauen würden weder soziale noch ökonomische Systeme funktionieren. Vertrauen ist unabdingbar, um die doppelte Kontingenz von Handlungen zu überbrücken. Im ökonomischen Kontext vertrauen Kunden beispielsweise in Markenprodukte und die damit verbundenen Leistungsversprechen. Lieferanten vertrauen darauf, dass ihre Kunden erhaltene Waren pünktlich bezahlen. Oder Anleger vertrauen darauf, dass Zusagen ihrer Finanzberater eingehalten werden und sich Kapital in gewünschter Weise verzinst. Diese wenigen Beispiele zeigen bereits, dass Vertrauen immer dann nötig ist, wenn es sinnvolle und präzise Verhaltenserwartungen nicht gibt. Ein Vertrauensgeber erbringt insofern stets eine riskante Vorleistung (Luhmann 2001), denn er geht davon aus, dass sich diese Erwartungen auch erfüllen. Sein Vertrauen kann aber immer auch enttäuscht werden, wenn beispielsweise Markenprodukte gefälscht sind, Kunden nicht rechtzeitig bezahlen oder ein Finanzberater, wie der jüngst zu 150 Jahren Gefängnis verurteilte Bernhard Madoff, der Anleger um insgesamt 64,8 Mrd. US \$ betrogen hat, unehrliche Versprechen abgeben.

Das Funktionieren der Wirtschaft besteht somit zu einem großen Teil aus riskanten Vorleistungen der einzelnen Akteure (Prisching 2009). Vertrauen ist mithin eine der wesentlichen Voraussetzungen für eine funktionierende Marktwirtschaft (Eilfort/Raddatz 2009). Das Thema Vertrauen ist deshalb in den letzten Jahren auch stärker in den Mittelpunkt der Betrachtung im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre gerückt. Je höher die Komplexität und somit der Abstimmungsbedarf in ökonomischen Systemen sind, umso weniger

scheinen formale Koordinationsmechanismen (z.B. Verträge und Macht) auszureichen, um deren Integration langfristig sicherzustellen (Etges/Goldschmidt 2009). Im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Diskussion wird deshalb seit einiger Zeit stärker auf die Bedeutung informaler Mechanismen wie Unternehmenskultur und Selbstabstimmung, vor allem aber auf Vertrauen als Medium der Koordination hingewiesen (Currall/Inkpen 2002; Das/Teng 2002; Gilbert 2003, 2009; Schoorman/Mayer/Davis 2007). Gegenseitiges Vertrauen auf Basis geteilter Normen, Werte und positiver Zukunftserwartungen übernimmt die verhaltenssteuernde Funktion bei der Zusammenarbeit in und zwischen Unternehmen. Arrow (1972, 357) betrachtet Vertrauen deshalb als notwendiges „*Schmiermittel*“ marktlich und unternehmerisch koordinierter Austauschprozesse: „*Virtually every commercial transaction has within itself an element of trust.*“ Gegenseitiges Vertrauen auf Basis geteilter Normen, Werte und positiver Zukunftserwartungen fungiert als Organisationsprinzip (McEvily/Perrone/Zaheer 2003) und übernimmt eine verhaltenssteuernde Funktion bei der Zusammenarbeit zwischen ökonomischen Akteuren (Götz 2006). Die große Bedeutung, die das Vertrauen für die organisatorische Praxis von Unternehmen hat, spiegelt sich auch in einer großen Zahl von Veröffentlichungen wider.<sup>1</sup>

Trotz der wachsenden Bedeutung, die man dem Vertrauen zumisst, hat sich bislang jedoch noch kein einheitliches Begriffsverständnis, respektive kein umfassender und auf breite Akzeptanz stoßender Ansatz zu dessen Analyse herausgebildet (Gilbert 2003; Kim/Dirks/Cooper 2009; Schoorman/Mayer/Davis 2007). Vor diesem Hintergrund liegt das Ziel dieses Beitrages darin, den Stand der Forschung zur Bedeutung des Vertrauens in der be-

---

<sup>1</sup> Es sei angemerkt, dass das Interesse für Vertrauen und dessen Bedeutung in der angelsächsischen Forschung noch stärker ausgeprägt ist als im deutschsprachigen Raum. Die Vielzahl der Beiträge in den Zeitschriften *Academy of Management Review* und *Academy of Management Journal* belegt dies eindrucksvoll. Siehe dazu besonders Graebner 2009; Kim/Dirks/Cooper 2009; Schoorman/Mayer/Davis 2007; Das/Teng 2002; Wicks/Berman/Jones 1999; Das/Teng 1998; Dyer/Singh 1998; Jones/George 1998; McKnight/Cummings/Chervany 1998; Jones/Hesterly/Borgatti 1997; Hosmer 1995; Mayer/Davis/Schoorman 1995; Ring/Van de Ven 1994; Tichy/Tushman/Fombrun 1979. Hervorzuheben sind auch die englischsprachigen Herausgeberbände von Bachmann/Zaheer 2006; Lane/Bachmann 1998; Kramer/Tyler 1996 und Gambetta 1988. Im deutschen Sprachraum findet sich von Albach bereits 1980 ein erster Aufsatz zur Bedeutung des Vertrauens in der ökonomischen Theorie. Eine intensivere Diskussion der Vertrauensproblematik lässt sich in der deutschen Literatur zur Betriebswirtschaftslehre aber erst in jüngerer Zeit beobachten. Vgl. u.a. Gilbert 2003, 2007, 2009; Götz 2006; Bartelt 2002; Köszegi 2001; Pieper 2000; Apelt 1999; Ripperger 1998; Bittl 1997; Vogt 1997; Nieder 1997. Zu nennen ist auch ein aktuelles Schwerpunktheft der Zeitschrift *Wirtschaftspolitische Blätter* (Nr. 2/2009) zum Thema Vertrauen. Als Beispiel für Arbeiten soziologischer Herkunft sei der Herausgeberband von Hartmann/Offe 2001 genannt.

triebswirtschaftlichen Theorie abzubilden und noch offene Forschungsfragen aufzuzeigen. Die Analyse der Literatur wird insbesondere zeigen, dass vorhandene Arbeiten die sozialen Aspekte von Vertrauensbeziehungen in ökonomischen Kontexten oftmals nicht hinreichend berücksichtigen und Vertrauen oftmals als ein rein ökonomisch-rationales Kalkül begreifen (Köszegi 2001). Vertrauen bezeichnet aber kein Phänomen, das *ausschließlich* kalkulierend in Anschlag gebracht wird, wie es beispielsweise der Rational-Choice-Ansatz (Coleman 1991), einige spieltheoretische Arbeiten (McCabe/Rigdon/Smith 2003; Engle-Warnick/Slonim 2004) oder die in den letzten Jahren dominierenden institutionenökonomischen Ansätze suggerieren (Coleman 1991; Vogt 1997; Ripperger 1998; Pieper 2000; Eggs 2001). Unzweifelhaft resultieren aus diesen Ansätzen wertvolle Erkenntnisse für das Management von Organisationen. Sie weisen jedoch Schwächen auf, wenn sie die Entstehung und den Erhalt von Vertrauen umfassend erklären sollen. Vertrauen entsteht nicht alleine durch rationales Kalkül von Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer, sondern wird immer auch durch soziale Faktoren, Emotionen und die Historizität von Ereignissen beeinflusst (Klein 1996, 83; Eberl 2001, 204). Vor allem die soziale Einbettung von Handlungen gilt es deshalb zu beachten, wenn man sich mit der Konstitution von Vertrauen in und zwischen Unternehmen auseinandersetzen will (Malhotra/Murnighan 2002; Schoorman/Mayer/Davis 2007).

Im Rahmen einer Literaturanalyse zeigt sich außerdem, dass der genaue Entstehungsprozess von Vertrauen noch immer unklar ist (Kim/Dirks/Cooper 2009; Schoorman/Mayer/Davis 2007) und in vorhandenen Konzepten oftmals nicht hinsichtlich der *Objekte des Vertrauens* unterschieden wird (Gilbert 2003, 2009). Beziehungen in und zwischen Unternehmen spielen sich jedoch zumeist auf mindestens zwei Ebenen ab: der interpersonalen Ebene zum einen (Zusammenarbeit von Individuen) und der interorganisatorischen Ebene zum anderen (Zusammenarbeit kollektiver Akteure bzw. ganzer Unternehmen). Man unterscheidet dementsprechend auch zwei verschiedene Objekte des Vertrauens: personales Vertrauen und Systemvertrauen (Giddens 1999; Luhmann, 2001). Das personale Vertrauen bezieht sich ausschließlich auf Individuen und resultiert aus persönlichen Kontakten, wogegen das Systemvertrauen auf dem Glauben an bestimmte Prinzipien beruht, die innerhalb des Systems gelten und auf abstrakter Ebene Erwartungssicherheit bereitstellen (Giddens 1999, 107–110). Vernachlässigt man die Differenzierung hinsichtlich der Objekte des Vertrauens, greift man jedoch zu kurz. Als Koordinationsmedium im ökonomischen System spielt das Systemvertrauen nämlich eine, wenn nicht *die* entscheidende Rolle, da viele Beziehungen zwischen Akteuren räumlich und zeitlich entkoppelt sind und nicht immer auf personales Vertrauen zurückgreifen können. Für erfolgreiche ökonomische Transaktionen sind Akteure deshalb unumgänglich auf ein hinrei-

chendes Maß an Systemvertrauen angewiesen. Bei näherer Betrachtung zeigt sich gleichwohl, dass sowohl mit personalen Vertrauen als auch mit Systemvertrauen beträchtliche Risiken einhergehen, welche oftmals nicht hinreichend in der Literatur thematisiert werden.

Vor diesem Hintergrund ist der Beitrag folgendermaßen strukturiert. Zunächst werden wesentliche Ansätze im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Vertrauensforschung diskutiert und kritisiert. Um eine strukturierte Analyse zu ermöglichen, erfolgt eine differenzierte Betrachtung hinsichtlich der neoklassisch und institutionenökonomisch fundierten Perspektive einerseits sowie der sozioökonomischen Perspektive andererseits.<sup>2</sup> Die Diskussion um den Stand der Forschung wird abgerundet durch einen umfassenden Überblick über empirische Ergebnisse der ökonomischen Vertrauensliteratur. Zum Abschluss des Beitrags gilt es die Verhaltensrisiken herauszuarbeiten, die mit Vertrauensbeziehungen einhergehen und die Grenzen eines „Managements“ von Vertrauen zu beleuchten. Der Beitrag schließt mit einem Ausblick.

## **2. Theoretische Perspektiven und empirische Einsichten der Vertrauensforschung**

### **2.1 Die neoklassische und institutionenökonomische Perspektive des Vertrauens**

Albach (1980) hat als einer der Ersten auf die enorme Bedeutung des Vertrauens für die ökonomische Theorie hingewiesen. Dabei stützt er sich auf die neoklassische Theorie, die streng genommen kein Vertrauen zur Erklärung ökonomischer Zusammenhänge benötigt. Durch die Annahme vollkommener Information und das damit einhergehende Fehlen von Unsicherheit, entfällt die Aufgabe des Vertrauens als Erwartungsbildung gegenüber unsicheren Ereignissen (Albach 1980; Bartelt 2002). Der Homo oeconomicus hat keine Präferenzen bei der Wahl seiner Geschäftspartner; Vertrauen spielt bei seinen Entscheidungen dementsprechend keine Rolle. Ausschließlich der Preis ist verantwortlich für die Koordination der Entscheidungen am

---

<sup>2</sup> In Anbetracht der Vielzahl der Publikationen und Forschungsrichtungen, die sich mit dem Konstrukt Vertrauen beschäftigen, sei angemerkt, dass in diesem Beitrag selbstverständlich nicht alle Ansätze ausführlich diskutiert werden können. Insbesondere Arbeiten aus der Spieltheorie (vgl. u. a. Axelrod 1991; McCabe/Rigdon/Smith 2003; Engle-Warnick/Slonim 2004; Malhotra/Murnighan 2002; Malhotra 2004) sowie Beiträge, die emotional-affektive Komponenten des Vertrauens untersuchen (vgl. King-Casas et al. 2005), werden nur am Rande betrachtet, da Erstere eher Anwendung bei der Betrachtung volkswirtschaftlicher Probleme finden und Letztere eine psychologisch und/oder neurobiologische Fundierung aufweisen und (bislang) noch kaum in die Management-Literatur diffundiert sind.

Markt. Vertrauen erlangt für Albach (1980) deshalb erst in der Theorie *unvollkommener* Märkte Relevanz für den Ökonomen. Diese Position wird von Autoren der Neuen Österreichischen Schule der Nationalökonomie wie Mises (1980) und seinem Schüler Hayek (1952; Hayek 1952a) kritisiert. Sie legen den Fokus ihrer Analyse auf das Vorhandensein unvollkommener Informationen und thematisieren den Einfluss der Unsicherheit auf die Koordination ökonomischer Aktivitäten. Für Hayek (1952, 126): „[...] kann [es] offensichtlich nicht das Normale sein, daß jede Person, die sich am Markt beteiligt, vollkommene Kenntnis von allem besitzt, das den Markt beeinflusst.“ Wettbewerb wird von Hayek (1952a) demgemäß nicht ausschließlich auf die Konkurrenz unterschiedlicher Preise reduziert, sondern er ist auch ein Konkurrieren der Wettbewerber um Wertschätzung, Ruf, Ansehen und das Vertrauen der Nachfrager. Im Zeitablauf entsteht ein „*Vertraenskapital*“, das auf positiven Erfahrungen der Kunden mit Leistungen des Unternehmens und dementsprechenden Erwartungen im Hinblick auf zukünftige Leistungen gründet (Gutenberg 1979). In der angelsächsischen Literatur zum Marketing findet sich für dieses Phänomen der Begriff des „*Goodwill*“ (Nerlove/Arrow 1962). Darunter versteht man einen „[...] Bestand an Vertraenskapital, der durch Werbeausgaben gebildet wird und durch Vergessensprozesse abgebaut wird“ (Albach 1980, 5).

Ausgehend von diesen Erkenntnissen haben in den letzten Jahren immer mehr Autoren versucht, institutionenökonomische Erkenntnisse auf das Phänomen des Vertrauens anzuwenden (Vogt 1997; Ripperger 1998; Pieper 2000; Bartelt 2002). Zu nennen ist hier insbesondere der Ansatz zur „*Ökonomik des Vertrauens*“ von Ripperger (1998). Danach bezeichnet das Vertrauen einen Mechanismus zur Verringerung von Handlungskomplexität und zur Stabilisierung unsicherer Erwartungen. Die Vertrauensbeziehung zwischen Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer wird von Ripperger (1998) als Prinzipal-Agenten-Beziehung modelliert, die von Opportunismus, vorhandenen Kosten-/Nutzen-Kalkülen, Anreiz- und Sanktionspotenzialen sowie den damit verbundenen Risiken bestimmt wird. Vertrauen trägt vor Vertragsabschluss dazu bei, das Risiko der Auswahl unerwünschter Vertragspartner zu reduzieren (Adverse Selection). Risiken resultieren hier insbesondere aus Informationsasymmetrien, da dem Prinzipal wichtige Eigenschaften des Agenten verborgen bleiben (Hidden Characteristics). Nach Vertragsabschluss besteht das Problem des Moral Hazard, welches sich dadurch begründet, dass ein Prinzipal das Anstrengungsniveau eines Agenten niemals vollständig beurteilen kann (Walgenbach 2000). Ein Agent könnte beispielsweise Informationsvorsprünge in Handlungen umsetzen, die zwar seinen Interessen nützen, nicht aber denen des Prinzipals (Hidden Action). Außerdem sind Fälle denkbar, in denen der Agent Informationen über Umweltzustände besitzt, die dem Prinzipal unbekannt sind. Ein Prinzipal ist dann

nicht in der Lage zu beurteilen, ob der Agent diese Informationen in seinem besten Interesse einsetzt (Hidden Information). Weitere Risiken ergeben sich daraus, dass es nach einem Vertragsabschluss zu einer einseitigen Abhängigkeit des Prinzipals vom Agenten kommt, welche dieser zum Schaden des Prinzipals ausnutzen kann (Hold Up). Und schließlich besteht in jeder Prinzipal-Agenten-Beziehung eine subjektive Unsicherheit des Prinzipals hinsichtlich der wahren Absichten eines Agenten (Hidden Intention) (Ripperger 1998).

Vertrauen dient für Ripperger (1998) nun vorrangig als Koordinationsmechanismus in Prinzipal-Agenten-Beziehungen. Insbesondere ein Prinzipal sollte versuchen, Vertrauen aufzubauen, denn dieses kann in effizienter Weise Verhaltensrisiken seitens des Agenten begrenzen und zur Überwindung der o.g. Agency-Probleme beitragen. Investitionen in Vertrauen zahlen sich aus institutionenökonomischer Sicht aus, da sie die Opportunismusgefahr sowie die Agency-Kosten reduzieren (Ripperger 1998). Bei aller Eleganz der institutionenökonomischen Position offenbart eine kritische Analyse jedoch Schwachpunkte dieses Ansatzes. Der erste Kritikpunkt richtet sich auf die zu enge begriffliche Fassung des Phänomens Vertrauen. Institutionenökonomisch fundierte Konzepte beziehen die Bereitschaft zu vertrauen zumeist nur auf die *Motivation* eines Akteurs (Nooteboom/Berger/Noorderhaven 1997; Vogt 1997; Ripperger 1998). Ripperger (1998, 39–40) wählt beispielsweise einen Ansatz, „[...] *der Vertrauen einschränkt auf jene Erwartungen, die sich [...] ausschließlich auf den motivationalen Aspekt von Kooperation“ beziehen*. Wenn ein Vertrauensgeber eine positive innere Einstellung beim potenziellen Vertrauensnehmer vermutet, gewährt er ihm demnach bereits Vertrauen. Bei näherer Betrachtung erscheint es jedoch angebracht, die Betrachtungsweise im Hinblick auf das Vertrauen auszudehnen, denn neben der Motivation, spielt auch das Zutrauen in die *Kompetenzen* von Akteuren eine wesentliche Rolle bei Vertrauensentscheidungen. Schließlich wird kaum jemand dazu bereit sein, einem anderen Vertrauen zu gewähren, wenn er diesem nicht *zutraut*, eine bestimmte Aufgabe auch tatsächlich zu lösen. Es scheint sich deshalb anzubieten, den begrifflichen Rahmen des Vertrauens soweit auszudehnen, dass er sowohl die Motivationen als auch die Fähigkeiten in den Beziehungen zwischen Akteuren erfasst.

Neben der zu engen begrifflichen Fassung des Phänomens Vertrauen, erscheint eine institutionenökonomisch fundierte Analyse aus einem weiteren Grund zu kurz zu greifen. Aus der opportunistischen Verhaltensannahme folgt nämlich streng genommen, dass Akteure stets von einer misstrauensbasierten Grundtendenz im Verhalten ihrer Geschäftspartner ausgehen müssten (Bartelt 2002). Ein solchermaßen durch Opportunismus geprägtes Menschenbild scheint jedoch einer Entstehung von Vertrauen in ökonomi-

schen Transaktionsbeziehungen entgegenzustehen. Diese Sichtweise ließe streng genommen sogar nur Raum für ein rein berechnendes bzw. kalkulierendes Vertrauen, welches von Williamson (1993) als „*calculative trust*“ bezeichnet wird. Williamson erkennt diesen kritischen Punkt im Übrigen selbst und bringt Opportunismus ausdrücklich mit Misstrauen in Verbindung. In der Konsequenz erübrigt sich deshalb für ihn sogar die Rede über Vertrauen in (institutionen)ökonomischen Kontexten. Williamson (1993) ist sogar der Ansicht, dass „[...] *trust, if it obtains at all, is reserved for very special relations between family, friends, and lovers. Such trust is also the stuff of which tragedy is made.*“ Vertrauen bleibt demzufolge für ihn als ein soziales Phänomen auf zwischenmenschliche bzw. affektiv-emotionale Beziehungen beschränkt. Anstelle der Verwendung des Begriffs Vertrauen schlägt Williamson (1996) deshalb vor, in der Ökonomie von *kalkuliertem Risiko* zu sprechen. Diese ablehnende Einstellung von Williamson gegenüber dem Phänomen Vertrauen resultiert letztlich aus den Annahmen der Neuen Institutionenökonomie selbst. Das Vertrauensproblem stellt sich für (begrenzt rationale) Akteure nicht, da diese Probleme der Verhaltensunsicherheit alleine durch Kalkulation beheben: „[...] *farsighted parties purposefully create bilateral dependency and support it with contractual safeguards, but only in the degree to which the [...] investments are cost-effective*“ (Williamson 1993, 461).

Auch wenn jüngere Beiträge zur Neuen Institutionenökonomie von einer abgeschwächten Opportunismusannahme ausgehen, um so das Vertrauen in deren Theoriegebäude einzubauen, bleibt die Schwierigkeit bestehen, dass soziale Aspekte von Beziehungen keine ausreichende Berücksichtigung finden (Bartelt 2002). Ein institutionenökonomisches Konzept, welches die Sozialität der Zusammenarbeit von Akteuren ausblendet, verschenkt gleichwohl ein beträchtliches Potenzial zur umfassenden Erklärung der Konstitutionsprozesse von Vertrauen (Bromiley/Cummings 1995; Gilbert 2003, 2009). Vor dem Hintergrund dieser Kritik wundert es nicht, dass sich in der Betriebswirtschaftslehre in den letzten Jahren zunehmend Veröffentlichungen finden, die das Thema Vertrauen von einer sozioökonomischen Perspektive analysieren. Diese Arbeiten gilt es im Folgenden näher zu beleuchten.

## 2.2 Die sozioökonomische Perspektive des Vertrauens

In der Betriebswirtschaftslehre findet sich eine Vielzahl von Ansätzen, um die Bedeutung, Funktion und Entstehung von Vertrauen aus einer sozioökonomischen Perspektive zu analysieren. Die Autoren greifen dabei insbesondere auf Erkenntnisse der Psychologie, Philosophie und vor allem der Soziologie zurück (Tsai 2000; Adler 2001; Gilbert 2003). Konsens besteht in allen

Ansätzen darüber, dass die begriffliche Spezifizierung des Vertrauensbegriffs am Begriff der *Unsicherheit* ansetzen sollte (Ring/Van de Ven 1994; Jones/Hesterly/Borgatti 1997; Dyer/Singh 1998; Jones/George 1998; Giddens 1999; Das/Teng 2002). Demnach sind soziale Systeme durch eine steile Unsicherheit bezüglich der Handlungen anderer Akteure und nur unvollständig antizipierbare Handlungsfolgen gekennzeichnet (Malhotra/Murnighan 2002). Folgt man dieser Position, dann beginnt Vertrauen immer dann, wenn Akteuren Informationen fehlen und ihr Wissen über bestimmte Entwicklungen begrenzt ist. Vertrauen ist in diesem Sinne ein funktionales Äquivalent zu rationaler Vorhersage. Durch Vertrauen grenzen ökonomische Akteure bestimmte, zukünftig mögliche Alternativen *freiwillig* aus ihrem Erwartungshorizont aus und reduzieren dadurch Komplexität (Luhmann 2001; Gilbert 2005). Der Vertrauensgeber betrachtet nicht länger *alle* relevanten Möglichkeiten zukünftiger Entwicklung, sondern er selektiert eine bestimmte Option bzw. eine geringe Varianzbreite möglicher Handlungen seitens des Vertrauensnehmers (Bachmann 2000). Wer vertraut, entlastet sich so von einer Komplexität, mit der er ansonsten nicht umgehen könnte und die ihn bei seinen Handlungen einschränken bzw. diese unmöglich machen würde (Giddens 1999; Luhmann 2001). Neben der Unsicherheit stößt man in sozioökonomischen Arbeiten auf drei weitere Begriffe, die in engem Verhältnis zum Vertrauen stehen und zu dessen Konstitution beitragen (Giddens 1999; Luhmann 2001; Möllering 2002; Gilbert 2006). Im Einzelnen handelt es sich um

- Vertrautheit,
- Zuversicht und
- Zutrauen.

### *Vertrautheit*

*Vertrautheit* ist von besonderer Bedeutung bei der Bestimmung des Vertrauensbegriffs und von diesem zu unterscheiden. Sie umfasst ein unvermeidbares Faktum des Lebens und bezieht sich immer auf die Vergangenheit (Luhmann 2001). Vertrautheit orientiert sich am Gewesenen und schafft so eine Basis für Vertrauen, indem sie unterstellt, dass das Vertraute bleiben und sich in die Zukunft hinein fortsetzen wird (Giddens 1999). Wer vertraut, verarbeitet Informationen aus der Vertrautheit und riskiert damit aktiv eine Bestimmung der Zukunft (Luhmann 2001). Aus vertrauten Situationen heraus sind Akteure permanent damit beschäftigt, unvertraute Situationen ins Vertraute zu überführen (Möllering 2002). Vertrautheit ist so zum einen Voraussetzung für die Entstehung von Vertrauen, zum anderen wird Vertrautheit rekursiv durch vorhandenes Vertrauen verstärkt (Glaeser et al. 2000). Die Vertrautheit gründet sich dabei einerseits auf das Erfahrungswissen hinsichtlich der Redlichkeit und Integrität anderer Personen, die sich in der Vergangen-

heit als vertrauenswürdig erwiesen haben (*personale Vertrautheit*). Vertrauen entsteht in diesem Fall, weil man ein solches Verhalten auch in Zukunft von der Person erwartet. Auf der anderen Seite kann *institutionelle Vertrautheit* vorliegen, die aus Kontinuitätsannahmen bzgl. der Funktionsfähigkeit sozialer Systeme resultiert. In diesem Fall basiert Vertrauen auf Vorstellungen davon, wie sich Personen bzw. Gruppen von Personen in vertrauten institutionellen Kontexten verhalten, welchen Regeln sie folgen und auf welche Ressourcen sie zurückgreifen (Gilbert 2006).

### *Zuversicht*

Neben der Vertrautheit ist im Rahmen der Begriffsbestimmung des Vertrauens auf die *Zuversicht* hinzuweisen. Sowohl Vertrauen als auch Zuversicht beziehen sich auf Erwartungen, die enttäuscht werden können (Luhmann 2001a). Als Abgrenzungskriterien dienen hier die Kategorien Unsicherheit und Risiko. Während Zuversicht eine grundlegende Reaktion auf die vorhandenen Unsicherheiten in sozialen Interaktionen bezeichnet, handelt es sich bei Vertrauen um *eine* mögliche Reaktion auf auftretende Risikosituationen. Vertrauen setzt Akteure voraus, die sich über das Risiko bestimmter Umstände im Klaren sind. Eine Situation der Zuversicht verwandelt sich demzufolge erst dann in eine Situation des Vertrauens, wenn ein Akteur die Situation auch als riskant *wahrnimmt* und sich dadurch einer Möglichkeit der Vermeidung bewusst wird (Luhmann 2001a, 149). Beim Vertrauen handelt es sich insofern stets um bewusste Entscheidungen von Akteuren, die sie im Lichte verschiedener riskanter Handlungsalternativen, auf freiwilliger Basis, treffen müssen (Gilbert 2003, 146–148).

### *Zutrauen*

Neben der Zuversicht spielt in den meisten sozioökonomischen Vertrauenskonzepten, im Gegensatz zu den o.g. institutionenökonomischen Ansätzen, das *Zutrauen* ebenfalls eine bedeutende Rolle (Platzkoster 1990; Schäffer 2001). Zutrauen beruht insbesondere auf den praktischen Fähigkeiten bzw. Kompetenzen eines Akteurs, bestimmte Aufgaben entsprechend eines Plans auszuführen (Giddens 1997). Das Zutrauen bezieht sich darauf, ob man einem Akteur die grundsätzliche Kompetenz zur Erbringung bestimmter Leistungen *zutraut*. Die Leistungserstellung ist zwar auch dann nicht sicher, das Risiko scheint dem Vertrauenden jedoch akzeptabel. Es gilt festzuhalten: Zutrauen in die Kompetenz eines anderen stellt eine notwendige Bedingung dar, damit sich Vertrauen zwischen Akteuren entwickelt, hinreichend für die Entstehung von Vertrauen ist es jedoch nicht. Neben dem Zutrauen in die Kompetenz von Akteuren, spielen deren nicht beobachtbare Handlungsmotivationen ebenfalls eine entscheidende Rolle. Es stellt sich so z.B. die

Frage, inwieweit ein Akteur tatsächlich die Absicht hat, eine Kooperation einzugehen oder sich an Absprachen zu halten (Hosmer 1995; Wicks/Berman/Jones 1999).

### *Vertrauen*

Es wird deutlich, dass jeder Akteur, der einem anderen vertraut, stets mit der Möglichkeit rechnen muss, dass ihm aus seinem Vertrauen Nachteile erwachsen können. Vertrauen reduziert zwar die eigene wahrgenommene Unsicherheit, die tatsächliche Komplexität der Umwelt und das damit verbundene Informationsdefizit sind jedoch nach wie vor vorhanden. Ungeachtet des jeweils aufgebrauchten Vertrauens können ja immer auch andere als die angenommenen bzw. erhofften Umweltzustände eintreten (Gilbert 2003). Wer vertraut, steigert insofern absichtlich seine eigene Verwundbarkeit (Hosmer 1995), da er sich auf bestimmte Erwartungen hinsichtlich des Verhaltens von Personen oder Systemen verlässt, die nicht vollständig seiner persönlichen Kontrolle unterliegen. Man spricht aus einer sozioökonomischen Perspektive insofern nur dann von Vertrauen, wenn der erlittene Schaden bei einem Vertrauensbruch größer ist, als der erzielbare Vorteil bei einer Erfüllung gewisser Erwartungen; andernfalls spiegeln Entscheidungen lediglich die ökonomische Rationalität der Akteure wider (Hosmer 1995, 390; Shepard/Sherman 1998, 422; Gilbert 2003, 150). Wie bereits gezeigt wurde, wäre ein solches Verhalten aus Sicht der Neuen Institutionenökonomie lediglich als *calculative trust* zu interpretieren.

Von großer Bedeutung ist zudem, dass es sich beim Vertrauen um *positive* Zukunftserwartungen handeln muss (Das/Teng 1998; Malhotra/Murnighan 2002). Glaubt man nicht an das Eintreten eines bestimmten Ereignisses oder einer Handlung und hat eine negative Einstellung, dann handelt es sich um Misstrauen. Beim Misstrauen liegen negative Erwartungen vor, die sich z.B. in Argwohn, Verschlussenheit, Fremdheit und Verunsicherung bei den betroffenen Akteuren äußern (Krystek/Zumbrock 1993, 5). Misstrauen ist aber nicht nur das Gegenteil von, sondern als solches zugleich ein funktionales Äquivalent für Vertrauen (Luhmann 2001). Vertrauen und Misstrauen stellen *beide* auf Komplexitätsreduktion ab und können nebeneinander existieren. Nicht nur Vertrauen, sondern auch Misstrauen schützt so Akteure vor Enttäuschungen. Die Akteure können (und müssen) deshalb zwischen Vertrauen und Misstrauen wählen (Luhmann 2001; Gilbert 2003; Neuburger 2006; Schoorman/Mayer/Davis 2007). Es gibt Situationen, in denen Vertrauen und andere Situationen, in denen Misstrauen angebracht erscheint.

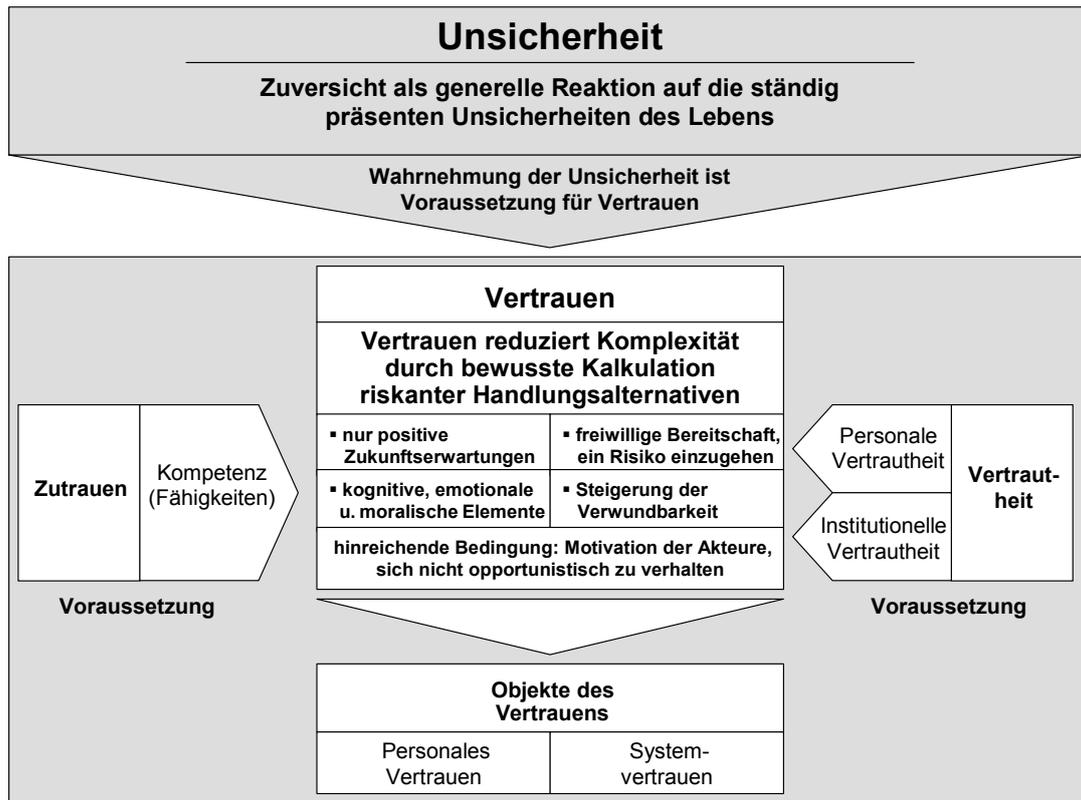


Abbildung 1: Bestimmungsmerkmale des Vertrauens. Quelle: Gilbert 2003, 151.

Zusammenfassend lässt sich das sozioökonomische Verständnis von Vertrauen folgendermaßen beschreiben (siehe Abb. 1): Durch Vertrauen reduzieren Akteure vorhandene Komplexität, indem sie eine bewusste Kalkulation riskanter Handlungsalternativen vornehmen und bestimmte zukünftige Ereignisse aus ihrem Erwartungshorizont ausgrenzen. Ein Zustand der Unsicherheit verwandelt sich erst durch die Wahrnehmung der Akteure sowie ihre freiwillige Bereitschaft, ein Risiko einzugehen, in eine Situation des Vertrauens. Vertrauen bestimmt sich ausschließlich aus positiven Zukunftserwartungen und setzt ein Mindestmaß an personeller und/oder institutioneller Vertrautheit voraus. Das Zutrauen in die Kompetenzen von Akteuren stellt die notwendige und der Glaube an deren Handlungsmotivationen die hinreichende Bedingung für die Entstehung von Vertrauen dar. Wer vertraut, steigert absichtlich seine Verwundbarkeit, indem er sich auf bestimmte Verhaltensweisen von Personen oder Systemen verlässt, die nicht seiner vollständigen Kontrolle unterliegen und in denen der erlittene Schaden größer als der erzielbare Vorteil ist. Obwohl die Entscheidung zum Vertrauen eine (mehr oder weniger) bewusste Kalkulation der betroffenen Akteure darstellt, ist Vertrauen dennoch kein rein kognitiv begründbares Phänomen, weil es immer auch nicht-ökonomischen Einflüssen (z. B. unbewussten Motiven und Emotionalität) sowie moralischen Kalkulationen unterliegt.

### 3. Empirische Einsichten

Es wurde bereits deutlich, dass das Vertrauen als ein wichtiges Organisationsprinzip fungiert und grundlegende Bedeutung für die Zusammenarbeit in und zwischen Unternehmen hat. Vor diesem Hintergrund hat sich eine Vielzahl von Autoren dem Thema Vertrauen auch von einer empirischen Perspektive her genähert. Betrachtet man die vorliegenden Erkenntnisse der empirischen Vertrauensforschung genauer, dann verwirren jedoch die untersuchte Vielfalt und Komplexität der auftretenden Wirkungsbeziehungen von Vertrauen. Die meisten Studien gehen von unterschiedlichen Vertrauenskonzepten aus, verfolgen differierende Erkenntnisziele und kommen aus diesem Grund auch zu stark voneinander abweichenden Ergebnissen. In diesem Beitrag erfolgt deshalb der Versuch, die vielfältigen *Wirkungen von Vertrauen* zu systematisieren, um generalisierbare Implikationen für die Organisationspraxis von Unternehmen abzuleiten. Es erscheinen insbesondere vier Bereiche abgrenzbar, in denen Vertrauen Wirkungen in Organisationen entfaltet:

*Wahrnehmung:* Vertrauen zwischen Akteuren kann dazu führen, dass deren Wahrnehmungen beeinflusst bzw. verändert werden.

*Einstellung:* Vertrauen zwischen Akteuren kann dazu führen, dass deren (innere) Einstellung positiv beeinflusst bzw. verändert wird.

*Verhalten:* Vertrauen zwischen Akteuren kann dazu führen, dass diese ihre (sichtbaren) Verhaltensweisen verändern.

*Ökonomischer Erfolg:* Vertrauen zwischen Akteuren kann dazu führen, dass diese im Rahmen der organisatorischen Zusammenarbeit ihre ökonomischen Ziele besser erreichen.

Die ersten drei Bereiche – Wahrnehmung, Einstellung und Verhalten – bezeichnen eher akteursbezogene Wirkungen des Vertrauens. Der ökonomische Erfolg ergibt sich letztlich als Konsequenz aus einer als positiv erachteten Veränderung dieser Akteursmerkmale. In Tabelle 1 sind die Ergebnisse der Literaturanalyse abgetragen. Eine genauere Betrachtung des empirischen Datenmaterials ermöglicht es, innerhalb der vier genannten Wirkungsbereiche (Wahrnehmung, Einstellung, Verhalten und ökonomischer Erfolg) weitere Differenzierungen vorzunehmen. Die Darstellung in der Tabelle ordnet den einzelnen Studien jeweils ihre primäre(n) These(n) im Hinblick auf die Bedeutung des Vertrauens für die Zusammenarbeit in und zwischen Unternehmen zu.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang ist in der Tabelle mit einem (+) und ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang mit einem (–) gekennzeichnet.

Wirkungsbereich / Studie	Ergebnisse der Studien und primäre These im Hinblick auf die Bedeutung des Vertrauens für Unternehmen
<b>1. Wahrnehmung</b>	
<i>Wahrgenommene Qualität von Informationen</i>	
Mellinger 1959	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Qualität der dem Vorgesetzten mitgeteilten Informationen
Benton et al. 1969	Vertrauen in einen Partner hat einen (+) Einfluss im Hinblick auf die Wahrnehmung der Qualität übermittelter Informationen; in der Folge erhöht sich die Bereitschaft, die Informationen zu akzeptieren und Handlungen danach auszurichten
Roberts und O'Reilly 1974	Vertrauen in eine Führungskraft hat einen (+) Einfluss im Hinblick auf die Wahrnehmung der Qualität übermittelter Informationen
<i>Sonstige Wahrnehmungen</i>	
Muchinski 1977	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Wahrnehmung der Organisationskultur
Rousseau und Tijoriwala 1999	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf den Glauben, dass organisatorische Veränderungsprozesse notwendig sind
Scott 1980	Vertrauen in das Management hat einen (+) Einfluss auf die wahrgenommene Bedeutung eines Management by Objectives-Programms
<b>2. Einstellung</b>	
<i>Zufriedenheit</i>	
Boss 1978	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Zufriedenheit mit einem Meeting
Brockner et al. 1997	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Zufriedenheit mit einer Führungskraft sowie die Bereitschaft, sie zu unterstützen
O'Reilly und Roberts 1974	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Zufriedenheit mit Kommunikationsprozessen
Schurr und Ozanne 1985	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Zufriedenheit mit einem Geschäftspartner
Ward 1997	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Zufriedenheit mit einer Gruppenarbeit
<i>Sonstige Einstellungen</i>	
Brockner und Siegel 1996	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf den Glauben an positive zukünftige Verhaltensweisen von Transaktionspartnern
Brockner et al. 1997	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf das gegenseitige Commitment der Akteure
Friedman 1993	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die innere Einstellung und Bereitschaft, Konflikte konsensual zu regeln
Kim und Mauborgne 1993	Vertrauen in das Management hat einen (+) Einfluss auf das Commitment, getroffene Entscheidungen mitzutragen
Tyler und Degoey 1996	Vertrauen in eine Führungskraft hat einen (+) Einfluss, Entscheidungen zu akzeptieren

<b>3. Verhalten</b>	
<i>Kommunikation</i>	
Adler 2001	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Teilung vorhandenen sowie die Generierung neuen Wissens
Bartelt 2002	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Offenheit in Kommunikationsprozessen; wesentliche Informationen finden schneller und zielgerichteter ihre Adressaten, dadurch kommt es zu einer schnelleren Umsetzung von Ideen und Konzepten in Netzwerken
Boss 1978	Vertrauen in Gruppen hat einen (+) Einfluss auf die Offenheit in Kommunikationsprozessen
Kale, Singh und Perlmutter 2000	Vertrauen in strategischen Allianzen hat einen (+) Einfluss auf die Bereitschaft, gegenseitig Informationen und Know-how auszutauschen, dadurch kommt es zu einer Verkürzung von Innovationszyklen und gegenseitigen Lernprozessen
O'Reilly 1978	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Quantität der dem Vorgesetzten mitgeteilten Informationen sowie die Offenheit in Kommunikationsprozessen
Smith und Barclay 1997	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Offenheit von Kommunikationsprozessen in interorganisatorischen Beziehungen
Tsai 2000	Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs hat einen (+) Einfluss auf den Austausch intangibler Ressourcen
Zand 1972	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Offenheit von Kommunikationsprozessen in Gruppen
<i>Kooperation</i>	
Bstieler 2006	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf das Verhalten von Akteuren und ihre Fähigkeit kooperative Produktentwicklungsprozesse zu initiieren
Clases, Bachmann und Wehner 2004	Vertrauen zwischen Akteuren in virtuellen Organisationen hat einen (+) Einfluss auf die Entstehung proaktiver Kooperationen und verlässlicher Beziehungen
Eggs 2001	Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs hat einen (+) Einfluss auf dessen Fähigkeit, internetbasierte Kooperationen aufzubauen
Kale, Singh und Perlmutter 2000	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Lernprozesse und den Know-how-Transfer zwischen Akteuren und fördert dadurch Kooperationen
Nooteboom, Berger und Noorderhaven 1997	Vertrauen zwischen Netzwerkpartnern hat einen (-) Einfluss auf das wahrgenommene Risiko der Akteure, Kooperationen werden so wahrscheinlicher
Tsai 2000	Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs hat einen (+) Einfluss auf dessen Fähigkeit, neue Netzwerkbeziehungen aufzubauen
<i>Koordination und Konfliktregelung</i>	
Adler 2001	Vertrauen hat einen (-) Einfluss auf die Notwendigkeit, vertragliche Regelungen zwischen Akteuren zu präzisieren

Apelt 1999	Systemvertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Koordination in Netzwerken
De Dreu et al. 1998	Vertrauen zwischen Konfliktparteien hat einen (–) Einfluss auf die Entstehung von Konflikten
Fichman und Levinthal 1991	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Verstärkung interorganisatorischer Bindungen
Gulati 1995	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Koordination in Netzwerken und fungiert als effizienter Governance-Mechanismus
Kale, Singh und Perlmutter 2000	Vertrauen in strategischen Allianzen hat einen (+) Einfluss auf die konstruktive Regelung von Konflikten zwischen Partnern; es senkt die Gefahr, dass diese sich opportunistisch verhalten
Malhotra und Mur-nighan 2002	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Koordination von Aktivitäten zwischen Akteuren, da es als redundanter Governance-Mechanismus zu formalen Verträgen fungiert
Spreitzer und Mishra 1999	Vertrauen in Mitarbeiter hat einen (+) Einfluss auf die Einbeziehung der Mitarbeiter in Entscheidungsbildungsprozesse
Tsai und Ghoshal 1998	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf den Austausch von Ressourcen zwischen Organisationseinheiten

#### 4. Ökonomischer Erfolg

Bartelt 2002	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Senkung von Transaktionskosten
Bromiley und Cummings 1995	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Senkung von Transaktionskosten, insbesondere die Kontrollkosten; außerdem hat Vertrauen einen (+) Einfluss auf die Produktivität und Profitabilität von Unternehmen
Currall und Judge 1995	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Senkung von Transaktionskosten
Davis et al. 2000	Vertrauen in den Geschäftsbereichsleiter hat einen (+) Einfluss auf die Performance der Business Unit
Dirks 2000	Vertrauen in die Führungskraft eines Teams hat einen (+) Einfluss auf deren Performance
Dyer und Chu 2003	Vertrauen hat einen (+) Einfluss auf die Senkung von Transaktionskosten
Fichman und Levinthal 1991	Vertrauen zwischen Akteuren hat einen (+) Einfluss auf die Bildung von <i>Relation Specific Assets</i> , welche die Kommunikation erleichtern und die Notwendigkeit reduzieren, Kontrollmechanismen zu installieren
Kale, Singh und Perlmutter 2000	Vertrauen zwischen Kooperationspartnern hat einen (+) Einfluss auf die ökonomische Performance von Netzwerkpartnern; es kommt u. a. zu einer Verringerung des Kontrollaufwands, Transaktionskosten lassen sich dadurch reduzieren
Oldham 1975	Vertrauen in Führungskräfte hat einen (+) Einfluss auf deren Aufgabenerfüllung

Morrow, Hansen und Pearson 2004	Vertrauen in Kooperationspartner hat einen (+) Einfluss auf die eigene Performance, die sich aus einer Kooperation ergibt
Rich 1997	Vertrauen in Führungskräfte hat einen (+) Einfluss auf deren Performance im Vertrieb
Zaheer, McEvily und Perrone 1998	Vertrauen hat einen direkten (+) Einfluss auf die Senkung von Transaktionskosten in interorganisatorischen Kooperationsbeziehungen

Tabelle 1: Bedeutung des Vertrauens für Unternehmen. Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Dirks/Ferrin 2001, 453–454; Gilbert 2003, 83; Gilbert 2007, 77–80.

Die Auswertung der empirischen Studien belegt, dass sich funktionale Wirkungen einzustellen scheinen, wenn Vertrauen zwischen Akteuren besteht. Der überwiegende Teil der Arbeiten identifiziert einen positiven Zusammenhang zwischen dem Vertrauen und der Erhöhung der ökonomischen Leistungsfähigkeit. Eine empirische Messung der Wirkungen von Vertrauen ist gleichwohl sehr schwierig, weil neben dem Vertrauen immer auch andere Variablen Einfluss auf Wahrnehmung, Einstellung und Verhalten der Akteure sowie das ökonomische Ergebnis der Zusammenarbeit ausüben. Vertrauen fungiert als sekundärer Code in gesellschaftlichen Subsystemen und ist niemals alleine verantwortlich für ökonomische Wirkungsbeziehungen. Im jeweiligen Kontext können andere Medien der Koordination (z. B. formale Verträge) einen stärkeren Einfluss als das Vertrauen auf die Akteure haben (Malhotra/Murnighan 2002). Bei einer näheren Analyse der o.g. empirischen Ergebnisse erscheinen im Hinblick auf das Untersuchungsziel dieses Beitrags, abgesehen von Veränderungen der Wahrnehmung und Einstellung der Akteure, insbesondere das tatsächliche *Verhalten* der Akteure sowie der *ökonomische Erfolg* von Bedeutung. Aus der Übersicht geht hervor, dass Vertrauen zwischen Akteuren sich im Rahmen des Verhaltens hauptsächlich auf *Kommunikation*, *Kooperation* sowie *Koordination und Konfliktregelung* auswirkt, bevor es sich dann in *ökonomischem Erfolg* niederschlägt. Diese Aspekte gilt es deshalb im Folgenden näher zu beleuchten.

### *Kommunikation*

Durch *Kommunikation* wird abgestimmtes Handeln in und zwischen Unternehmen überhaupt erst möglich und die Akteure beeinflussen sich gegenseitig. Kommunikation dient dabei aber nicht nur der Übermittlung von Informationen, sondern beeinflusst in starkem Maße die sozialen Beziehungsaspekte zwischen Akteuren (Thommen 1996). Auch die Entstehung von Vertrauen setzt insofern Kommunikation voraus, weil dadurch Informationsasymmetrien überwunden werden und Vertrauensgeber die Vertrauenswürdigkeit potenzieller Vertrauensnehmer besser einschätzen können (Bittl 1997; Murray 2001). Gleichzeitig hat gegenseitiges Vertrauen aber auch einen positiven

Einfluss auf die Kommunikationsprozesse in geschäftlichen Transaktionsbeziehungen. Es kommt zu einem offeneren und aufrichtigeren Informationsaustausch (Zand 1972; Platzköster 1990; Sydow 1995; Adler 2001; Schäffer 2001; Bartelt 2002; Dyer/Chu 2003). Zwischen den Akteuren wird die Teilung vorhandenen und die Generierung neuen Wissens erleichtert, da sich die Bereitschaft erhöht, gegenseitig Informationen auszutauschen (Tsai 2000). Mit steigendem Vertrauen nimmt dabei nicht nur die Quantität, sondern insbesondere auch die Qualität ausgetauschter Informationen zu (Mellinger 1959; Roberts/O'Reilly 1974; Krystek/Zumbrock 1993; Adler 2001). Vor allem die Kommunikation persönlicher Meinungen und Werturteile wird erst ab einem bestimmten Level von Vertrauen möglich, da die Verwundbarkeit der Akteure in diesen Bereichen ungleich höher ist, als wenn es sich lediglich um weniger wichtige Sachinformationen handelt (Schäffer 2001). In ihren Entscheidungen berücksichtigen Transaktionspartner Informationen zudem umso eher, je größer ihr Vertrauen in die jeweilige Informationsquelle ist (Picot/Reichwald/Wigand 2001). Innovationen lassen sich in vertrauensvollen Kooperationsbeziehungen dadurch schneller und zu niedrigeren Kosten realisieren (Kale/Singh/Perlmutter 2000).

### *Kooperation*

Im Hinblick auf die Analyse der Entstehung von Vertrauen erscheint die *Kooperation* ebenfalls von besonderer Bedeutung (Sjurts 2000; Bstieler 2006, Gilbert 2006). Empirisch bestätigt sich eindeutig die positive Korrelation zwischen Vertrauen und kooperativem Handeln (Nooteboom/Berger/Noorderhaven 1997; Eggs 2001). Dabei bedeutet Kooperation nicht nur, bei gegenseitiger Interdependenz partiell zusammenzuarbeiten, sondern oftmals auch, auf kurzfristige Gewinnmaximierung zu Gunsten zukünftiger, besserer Ergebnisse zu verzichten. Akteure, die sich gegenseitig vertrauen, verhalten sich nicht unkooperativ, insbesondere nicht in Situationen, in denen kurzfristige Erträge langfristigen Kooperationsinteressen gegenüberstehen (Gilbert 1998). Oftmals werden Kooperationen durch Vertrauen überhaupt erst möglich (Tsai 2000). Das Vertrauen überbrückt gewissermaßen den Graben des Kooperationsrisikos (Malhotra 2004) und aus der Vielzahl theoretisch möglicher Handlungsalternativen wird nur eine – nämlich die kooperative – ausgewählt (Sjurts 2000). Es ist mithin davon auszugehen, dass gegenseitiges Vertrauen in ökonomischen Transaktionsbeziehungen kooperatives Verhalten nach sich zieht und umgekehrt Kooperation Vertrauen fördert (Clases/Bachmann/Wehner 2004). Auf Basis vertrauensvoller Beziehungen sind kooperative Lernprozesse möglich und das Kooperationsrisiko sinkt. Daraus folgt aber auch, dass unkooperatives Verhalten zu einer Erodierung gegenseitigen Vertrauens führen kann. Bei Vertrauen und Kooperation handelt es

sich folglich um verwandte, aber dennoch unterschiedliche Phänomene (Gambetta 1988; Good 1988; Baier 2001; Gambetta 2001). Diese Differenz bleibt in der Literatur oftmals unklar. Obwohl gegenseitiges Vertrauen dazu führen kann, dass sich kooperatives Verhalten zwischen Akteuren entwickelt, ist es nicht *unbedingt* notwendig für dessen Entstehung (Mayer/Davis/Schoorman 1995, 712). Als Beispiel sei ein Angestellter genannt, der mit einem Kollegen kooperiert. Diesem muss er – trotz der kooperativen Zusammenarbeit – noch lange kein Vertrauen entgegenbringen. Der Grund für die Kooperation liegt nämlich nicht immer nur in positiven Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Handlungen und der freiwilligen Bereitschaft, die eigene Verwundbarkeit zu steigern (Vertrauen). Eine Kooperation kann vielmehr einzig und allein aus dem Zwang entspringen, dass ein Vorgesetzter Sanktionen androht, wenn die (kooperative) Zusammenarbeit scheitert. Vertrauen und Kooperation sind deshalb nicht als Synonyme zu betrachten. Ein Akteur kann mit einem anderen kooperieren, auch wenn er diesem nicht vertraut.<sup>4</sup> Gleichwohl steigt die Erfolgswahrscheinlichkeit kooperativer Beziehungen und deren Effektivität und Effizienz bei vorhandenem Vertrauen (Das/Teng 2002).

### *Koordination und Konfliktregelung*

Vertrauen fungiert in ökonomischen Austauschbeziehungen als ein wirksamer Governance-Mechanismus, d. h. als Medium der *Koordination und Konfliktregelung* (Gulati 1995; McEvily, Perrone/Zaheer 2003). Bei gegenseitigem Vertrauen schätzen die Akteure vorhandene Risiken geringer ein und ihre empfundene Unsicherheit sinkt (Kale/Singh/Perlmutter 2000). Dadurch kommt es zu einer Stabilisierung der sozialen Beziehungszusammenhänge, und komplexe vertragliche Vereinbarungen werden – zumindest teilweise – obsolet (Gulati 1995; Adler 2001). Vertrauen zwischen den Partnern senkt die Notwendigkeit, Verträge zu spezifizieren und erübrigt deren Überwachung. Vertragliche Vereinbarungen zwischen Akteuren und Vertrauensbeziehungen schließen sich gleichwohl nicht aus, d. h. sie stehen nicht in einer vollständig substitutiven, sondern vielmehr in einer komplementären Beziehung zueinander (Woodward/Woodward 2001; Etges/Goldschmidt 2009). In der Praxis liegen Vereinbarungen zwischen ökonomischen Akteuren deshalb oftmals nur sog. *relationale Verträge* zugrunde (Macneil 1978). Ein rela-

---

4 Umgekehrt gründen nicht alle Vertrauensbeziehungen in kontinuierlichen Kooperationen. Einige Vertrauensbeziehungen basieren beispielsweise auf Liebe oder Altruismus von Seiten der Vertrauensgeber und zeichnen sich nicht durch reziproke Austauschprozesse und gemeinsame Ziele aus, die in Kooperationen eine große Rolle spielen (Hardin 1991; Mayer/Davis/Schoorman 1995; Kale/Sing/Perlmutter 2000).

tionaler Vertrag basiert auf der Identität und den gemeinsamen Werthaltungen der Vertragspartner sowie der Qualität ihrer Beziehungen.<sup>5</sup> Je stärker das Vertrauen als Koordinationsmedium fungiert, desto leichter sind eine Anpassung von relationalen Verträgen an sich verändernde Umweltbedingungen und die Regelung von Konflikten. Gulati (1995) kommt sogar zu dem Ergebnis, dass Vertrauen der Governance-Mechanismus mit der höchsten Effizienz ist. Vertrauensvolle Transaktionen in und zwischen Unternehmen ermöglichen so auch die Realisierung ökonomischer Optionen, die aufgrund bestehender Unsicherheiten schwer bzw. gar nicht mittels einer Marktlösung oder aufgrund fehlender Ressourcen in der Hierarchie zu realisieren gewesen wären (Gulati 1995; Uzzi 1997; Tsai/Ghoshal 1998).

### *Ökonomischer Erfolg*

Neben den erläuterten Auswirkungen des Vertrauens auf das Verhalten von Akteuren zeigt eine Vielzahl empirischer Studien, dass eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sich auch unmittelbar auf den *ökonomischen Erfolg* von Unternehmen auswirken kann (Rich 1997; Davis et al. 2000; Dirks 2000; Bartelt 2002; Morrow/Hansen/Pearson 2004). Insbesondere Transaktionskosten in Form von Überwachungskosten lassen sich in Vertrauensbeziehungen drastisch reduzieren (Dyer/Chu 2003). Vertrauen hat aber nicht nur Transaktionskosten senkende Wirkungen (Carral/Judge 1995; Zaheer/McEvily/Perrone 1998). Die Flexibilität, auf Umweltveränderungen adäquat reagieren zu können, steigt, denn Vertrauen ist als Koordinationsmechanismus anpassungsfähiger als explizite Verträge (Kale/Singh/Perlmutter 2000). Vertrauen macht komplexe vertragliche Konstruktionen teilweise sogar überflüssig, da ein vertrauensvoller Umgang soziale Beziehungen stabilisiert und einen offenen Informationsaustausch zwischen Netzwerkpartnern erleichtert (Fichman/Levinthal 1991; Das/Teng 2002). Dadurch wird z. B. gegenseitiger Know-how-Transfer erleichtert, Innovationszyklen verkürzen sich und Akteure können sich besser auf Marktanforderungen einstellen. Vertrauen in Führungskräfte steigert zudem deren Leistungsbereitschaft und kann sich direkt auf die Performance einer Geschäftseinheit oder eines Teams auswirken (Davis et al. 2000; Dirks 2000).

---

5 Neben relationalen Verträgen sind in der Ökonomie noch klassische und neoklassische Verträge zu unterscheiden. Zu den verschiedenartigen Vertragstypen siehe Macneil 1978, 854–905; Pieper 2000, 181–182; Picot/Reichwald/Wigand 2001, 43–45.

#### 4. Grenzen eines „Managements“ von Vertrauens

Vertrauen kann insgesamt als ein leistungsfähiges Medium der Koordination angesehen werden, weil es vorhandene Komplexität in ökonomischen Transaktionsbeziehungen – zumindest teilweise – absorbieren kann. Gleichwohl gehen sowohl mit dem Vertrauen stets beträchtliche Risiken einher. Der Abfluss von wichtigem Know-how, der Verlust von eingesetzten Ressourcen oder opportunistisches Verhalten bezeichnen dabei nur einige Verhaltensrisiken, mit denen Unternehmen in der Organisationspraxis konfrontiert werden (Pieper 2000). Um die eigene Risikobereitschaft im Hinblick auf das Verhalten in ökonomischen Transaktionen unter Kontrolle zu halten, empfiehlt es sich deshalb, bestimmte kritische Schwellen des Vertrauens nicht zu über- oder unterschreiten (Luhmann 2001; Prisching 2009). Es bietet sich an, den Level des Vertrauens in den jeweiligen Transaktionsbeziehungen kritisch im Blick zu behalten. Wie viel Vertrauen für die Akteure im Einzelfall *optimal* ist, hängt dabei von deren Risikobereitschaft, dem jeweiligen Kontext, der Dauer sowie der Intensität der ökonomischen Zusammenarbeit ab. Als entscheidende Erkenntnis ergibt sich jedoch, dass ein hoher Level von Vertrauen nicht *die* ausnahmslos gültige Verhaltensmaxime bezeichnet (Gilbert 2003, 326). Es sind immer auch Fälle denkbar, in denen weniger Vertrauen oder sogar Misstrauen die besseren Verhaltensoptionen repräsentieren.

Wie bereits angedeutet, ist ein gezieltes „Management von Vertrauen“ sehr schwierig. Eine grundlegende Eigenschaft von Vertrauen ist, dass es sich einer intendierten und unmittelbaren Beeinflussung seitens der Akteure entzieht. Ein direkter Versuch, Vertrauen zu kreieren, erodiert oftmals dessen eigene emotionale Basis, weil kalkulierendes Verhalten unterstellt wird. Die Motive des Vertrauens erscheinen auf einmal fragwürdig. Der Entstehungsprozess des Vertrauens ist von den betroffenen Akteuren deshalb immer nur sehr begrenzt plan- und steuerbar. Zu welchem Ergebnis ein Vertrauensvorschuss führt und wie sich eine Vertrauensbeziehung in Zukunft entwickelt, ist aufgrund der doppelten Kontingenz sozialen Handelns stets unsicher. Das Management in Unternehmen kann zwar in den Prozess der Entstehung von Vertrauen *intervenieren*, die Einflussnahme erfolgt aber immer unter dem Einfluss anderer pfadabhängiger und kontextueller Faktoren, deren Auswirkungen niemals exakt antizipierbar sind. Ein weiteres Problem ist, dass Vertrauen ein bereichsspezifisches Phänomen bezeichnet. Sowohl personales Vertrauen als auch Systemvertrauen gewähren Akteure nicht uneingeschränkt (Luhmann 2001). Weder einer Person noch einem System vertraut man in der Regel völlig. Das Vertrauen bezieht sich zumeist nur auf bestimmte Bereiche, Ereignisse und Ergebnisse, die Personen und soziale Systeme hervorzubringen in der Lage sind. So vertrauen Kunden beispiels-

weise der Fähigkeit und Motivation eines Steuerberaters, ihre Einkommenssteuererklärung richtig anzufertigen. Ihr Vertrauen in den gleichen Steuerberater, ihren PKW zu reparieren, wäre aber vermutlich wesentlich geringer ausgeprägt. Generalisierungen im Hinblick auf das Vertrauen sind insofern zwar möglich, aber letztlich nicht von großer Bedeutung, da situationsspezifisch subjekt- und objektbezogene Informationen hinsichtlich der Vertrauensgrundlagen Relevanz entfalten.

## 5. Ausblick

Dieser Beitrag gibt einen umfassenden Überblick über die vorhandene Literatur zum Vertrauen als Gegenstand der ökonomischen Theorie. Die Analyse zeigt, dass Vertrauen aus neoklassischer Sicht nicht notwendig ist, um Transaktionen zwischen Akteuren zu koordinieren, denn diese orientieren sich ausschließlich am Preis bei ihren Entscheidungen. Aus der Perspektive der Neuen Institutionenökonomie ergibt sich eine differenziertere Perspektive, denn die Akteure auf Märkten konkurrieren nicht nur um eine produktbasierte Wertschätzung der Kunden, sondern auch um deren Vertrauen. Unternehmen bauen Vertrauenskapital auf, um Verhaltensunsicherheiten zu reduzieren, die Gefahr opportunistischen Verhaltens zu begrenzen und Transaktionskosten zu reduzieren. Trotz der wertvollen Erkenntnisse für die Ausgestaltung von Prinzipal-Agenten-Beziehungen, erweist sich die institutionenökonomische Perspektive jedoch als schwierig, da sie sich letztlich auf ein zu enges Verständnis des Vertrauensbegriffs stützt. Aus der Opportunismusannahme der Institutionenökonomie folgt unmittelbar, dass Vertrauen letztlich ausschließlich als „*calculative trust*“ verstanden werden kann (Williamson 1993). Die empirisch zu beobachtende Verhaltensweise, dass Akteure in Vertrauensbeziehungen oftmals riskante Vorleistungen erbringen, ohne eine Gegenleistung in mindestens gleicher Höhe zu erwarten, lässt sich aufgrund dieser Verhaltensannahme jedoch nicht erklären. Arbeiten zur sozioökonomischen Perspektive des Vertrauens bieten in dieser Hinsicht treffendere Erklärungsmuster und bieten Einsichten in die emotionalen, moralischen und sozialen Elemente von Vertrauensbeziehungen. Es ist insbesondere die freiwillige Bereitschaft ein Risiko einzugehen und die eigene Verwundbarkeit zu steigern, die Vertrauensbeziehungen an dieser Stelle auszeichnen. Neben der Analyse der vorhandenen Literatur wurden bislang vernachlässigte Gebiete der Vertrauensforschung in diesem Beitrag näher beleuchtet. Aus einer differenzierteren Betrachtung von personalem Vertrauen und Systemvertrauen einerseits sowie einer Analyse der Grenzen des Vertrauens andererseits, lassen sich Handlungsempfehlungen für Akteure ableiten, um die Effizienz und Effektivität in ökonomischen Transaktionsbeziehungen weiter zu steigern.

Für zukünftige Forschungsanstrengungen wäre es wünschenswert, das Verhältnis von Vertrauen zu den anderen Mechanismen der Koordination, insbesondere der Kontrolle, näher zu untersuchen. Bislang stellt dieses Thema ein nur am Rande betrachtetes Feld der Organisationsforschung dar, obwohl es eine große Bedeutung für die Steuerung von Organisationen hat (Herzog 2006). In den meisten Unternehmen finden sich weit entwickelte Controlling-Instrumente. In welcher Beziehung diese jedoch zum Vertrauen stehen und wie sich die Implementierung weiterer Kontrollinstrumente auf das personale und das Systemvertrauen auswirken, ist weithin unerforscht. Nur ein integrativer Ansatz, der sowohl das Vertrauen als auch klassische betriebswirtschaftliche Koordinationsmechanismen umfasst, erscheint gleichwohl dazu in der Lage, die erforderlichen Rahmenbedingungen zu schaffen, damit Akteure sich nicht opportunistisch verhalten und neben einer vertrauensvollen Zusammenarbeit gleichzeitig die ökonomische Leistungsfähigkeit von Kooperationen gewährleistet bleibt. Weiterer Forschungsbedarf liegt in der empirischen Erfassung des Vertrauens, insbesondere des Systemvertrauens. Der Schwerpunkt vorhandener Studien erstreckt sich bislang auf die empirische Analyse interpersonaler Vertrauensbeziehungen. Das Systemvertrauen auf der interorganisatorischen Ebene bleibt hingegen zumeist ausgeblendet und sollte in Zukunft empirisch und konzeptionell näher untersucht werden.

## Quellenverzeichnis

- Adler, P.S. (2001): Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism. S. 215–234 in *Organization Science* 12 (2001).
- Albach, H. (1980): Vertrauen in der ökonomischen Theorie. S. 2–11 in *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 136 (1980).
- Apelt, M. (1999): Vertrauen in der zwischenbetrieblichen Kooperation. Wiesbaden 1999.
- Arrow, K.J. (1972): Gifts and Exchanges. S. 343–362 in *Philosophy and Public Affairs* 1972.
- Axelrod, R. (1991): Die Evolution der Kooperation. 2. Aufl., München 1991.
- Bachmann, R. (2000): Die Koordination und Steuerung interorganisationaler Netzwerkbeziehungen über Vertrauen und Macht. S. 107–125 in Sydow, J. – Windeler, A. (Hrsg.): *Steuerung von Netzwerken. Konzepte und Praktiken*. Opladen – Wiesbaden 2000.
- Bachmann, R. – Zaheer, A. (Hrsg.) (2006): *Handbook of Trust Research*, Northampton 2006.
- Baier, A. (2001): Vertrauen und seine Grenzen. S. 37–84 in Hartman, M. – Offe, C. (Hrsg.): *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt a. M. 2001.
- Bartelt, A. (2002): *Vertrauen in Zuliefernetzwerken. Eine theoretische und empirische Analyse am Beispiel der Automobilindustrie*. Wiesbaden 2002.

- Benton, A. et al. (1969): Reactions to Various Degrees of Deceit in a Mixed-Motive Relationship. S. 170–180 in *Personality Society Psychology* 12 (1969).
- Bittl, A. (1997): *Vertrauen durch kommunikationsintendiertes Handeln*. Wiesbaden 1997.
- Boss, R.W. (1978): Trust and Managerial Problem Solving Revisited. S. 331–342 in *Group and Organization Studies* 3 (1978).
- Brockner J. – Siegel, P. (1996): Understanding the Interaction Between Procedural and Distributive Justice. S. 390–413 in Kramer, R.M. – Tyler, T.R. (Hrsg.): *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks – London – New Delhi 1996.
- Brockner, J. et al. (1997): When Trust Matters: The Moderating Effect of Outcome Favorability. S. 558–583 in *Administrative Science Quarterly* 42 (1997).
- Bromiley, P. – Cummings, L.L. (1995): Transaction Costs in Organizations with Trust. S. 219–247 in *Research on Negotiation in Organizations* 5 (1995).
- Bstieler, L. (2006): Trust Formation in Collaborative New Product Development. S. 56–72 in *Journal of Product Innovation Management* 23 (2006).
- Clases, C. – Bachmann, R. – Wehner, T. (2004): Studying Trust in Virtual Organizations S. 7–27 in *International Studies of Management & Organization* 33 (2004).
- Coleman, J.S. (1991): *Grundlagen der Sozialtheorie*. Band 1: Handlungen und Handlungssysteme. München 1991.
- Currall, S.C. – Judge, T. (1995): Measuring Trust between Organizational Boundary Role Persons. S. 151–170 in *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 64 (1995).
- Currall, S.C. – Inkpen A.C. (2002): A multilevel approach to trust in joint ventures. S. 479–495 in *Journal of International Business Studies* 33 (2002).
- Das, T.K. – Teng, B.-S. (1998): Between Trust and Control. Developing Confidence in Partner Cooperations in Alliances. S. 491–51 in *Academy of Management Review* 23 (1998).
- Das, T.K. – Teng, B.-S. (2002): Alliance Constellations: A Social Exchange Perspective. S. 445–456 in *Academy of Management Review* 27 (2002).
- Davis, J. et al. (2000): Trusted Unit Manager and Business Unit Performance: Empirical Evidence of a Competitive Advantage. S. 563–576 in *Strategic Management Journal* 21 (2000).
- De Dreu, C. et al. (1998): Social Motives and Trust in Integrative Negotiations: The Disruptive Effects of Punitive Capability. S. 408–423 in *Journal of Applied Psychology* 83 (1998).
- Dirks, K.T. (2000): Trust in Leadership and Team Performance: Evidence from NCAA Basketball. S. 1004–1012 in *Journal of Applied Psychology* 85 (2000).
- Dirks, K.T. – Ferrin, D.L. (2001): The Role of Trust in Organizational Settings. S. 450–467 in *Organization Science* 12 (2001).

- Dyer, J.H. – Chu, W. (2003): The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs and Improving Performance: Empirical Evidence from the United States, Japan, and Korea. S. 57–68 in *Organization Science* 14 (2003).
- Dyer, J.H. – Singh, H. (1998): The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage. S. 660–679 in *Academy of Management Review* 23 (1998).
- Eberl, P. (2001): Vertrauen oder Kontrolle im Unternehmen? S. 193–224 in Kahle, E. (Hrsg.): *Organisatorische Veränderung und Corporate Governance*, Wiesbaden 2001.
- Eggs, H. (2001): *Vertrauen im Electronic Commerce. Herausforderungen und Lösungsansätze*. Wiesbaden 2001.
- Eilfort, M. – Raddatz, G. (2009): Vertrauen als Voraussetzung für eine funktionierende Marktwirtschaft. S. 257–267 in *Wirtschaftspolitische Blätter* 56 (2009).
- Engle-Warnick, J. – Slonim, R.L. (2004): The Evolution of Strategies in a Repeated Trust Game. S. 553–573 in *Journal of Economic Behavior & Organization* 55 (2004).
- Etges, M.S. – Goldschmidt, N. (2009): Vertrauen in Zeiten der Krise. S. 213–227 in *Wirtschaftspolitische Blätter* 56 (2009).
- Fichman, M. – Levinthal, D.A. (1991): Honeymoons and the Liability of Adolescence: A New Perspective on Duration Dependence in Social and Organizational Relationships. S. 442–468 in *Academy of Management Review* 16 (1991).
- Friedman, R. (1993): Bringing Mutual Gains Bargaining to Labor Negotiations: The Role of Trust, Understanding, and Control. S. 435–459 in *Human Resource Management* 32 (1993).
- Gambetta, D. (1988): Can We Trust Trust? S. 213–237 in Gambetta, D. (Hrsg.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York 1988.
- Gambetta, D. (2001): Können wir dem Vertrauen vertrauen? S. 204–237 in Hartman, M. – Offe, C. (Hrsg.): *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt a. M. 2001.
- Giddens, A. (1997): *Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*, 3. Aufl., Frankfurt a. M. – New York 1997.
- Giddens, A. (1999): *Konsequenzen der Moderne*. 3. Aufl., Frankfurt a. M. 1999.
- Gilbert, D.U. (1998): *Konfliktmanagement in international tätigen Unternehmen. Ein diskursethischer Ansatz zur Regelung von Konflikten im interkulturellen Management*. Sternenfels – Berlin 1998.
- Gilbert, D.U. (2003): *Vertrauen in strategischen Unternehmensnetzwerken. Ein strukturationstheoretischer Ansatz*. Wiesbaden 2003.
- Gilbert, D.U. (2005): Kontextsteuerung und Systemvertrauen in strategischen Unternehmensnetzwerken. S. 407–422 in *Die Unternehmung* 59 (2005).
- Gilbert, D.U. (2006): Systemvertrauen in Unternehmensnetzwerken: Eine Positionsbestimmung aus strukturationstheoretischer Perspektive. S. 113–134 in Götz, K. (Hrsg.): *Vertrauen in Organisationen*. München – Mering 2006.

- Gilbert, D.U. (2007): Vertrauen als Gegenstand der ökonomischen Theorie: Ausgewählte theoretische Perspektiven, empirische Einsichten und neue Erkenntnisse. S. 60–107 in *Zeitschrift für Management* 2 (2007).
- Gilbert, D.U. (2009): Vertrauen und seine Bedeutung im ökonomischen System. Kritische Anmerkungen zu einem „Management von Vertrauen“. S. 183–199 in *Wirtschaftspolitische Blätter* 56 (2009).
- Glaeser, E.L. et al. (2000): Measuring Trust. S. 811–846 in *Quarterly Journal of Economics* 115 (2000).
- Good, D. (1988): Individuals, Interpersonal Relations, and Trust. S. 31–48 in Gambetta, D. (Hrsg.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York 1988.
- Götz, K. (2006): Vertrauen als funktionale Systemeigenschaft. S. 59–71 in Götz, K. (Hrsg.): *Vertrauen in Organisationen*. München – Mering 2006.
- Graebner, M.E. (2009): Caveat Venditor: Trust Asymmetries in Acquisitions of Entrepreneurial Firms. S. 435–472 in *Academy of Management Journal* 52 (2009).
- Gulati, R. (1995): Does Familiarity Breed Trust? The Implication of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances. S. 85–112 in *Academy of Management Journal* 38 (1995).
- Gutenberg, E. (1979): *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*. Band 2: Der Absatz. Berlin – Heidelberg – New York 1979.
- Hardin, R. (1991): Trusting Persons, Trusting Institutions. S. 185–209 in Zeckhauser, R.J. (Hrsg.): *Strategy and Choice*. Cambridge – London 1991.
- Hartman, M. – Offe, C. (Hrsg.) (2001): *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt a.M. 2001.
- Hayek, F.A. von (1952): Der Sinn des Wettbewerbs. S. 122–140 in Hayek, F.A. von (Hrsg.): *Individualismus und wirtschaftliche Ordnung*. Erlenbach – Zürich 1952.
- Hayek, F.A. von (1952a): Die Verwertung des Wissens in der Gesellschaft. S. 103–121 in Hayek, F.A. von (Hrsg.): *Individualismus und wirtschaftliche Ordnung*. Erlenbach – Zürich 1952.
- Herzog, J. (2006): Das Verhältnis von Vertrauen und Macht in strategischen Unternehmensnetzwerken. *Sternenfels* 2006.
- Hosmer, L.T. (1995): Trust: The Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics. S. 379–403 in *Academy of Management Review* 20 (1995).
- Jones, C. – Hesterly, W. – Borgatti, S. (1997): A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanism. S. 911–945 in *Academy of Management Review* 22 (1997).
- Jones, G.R. – George, J.M. (1998): The Expertise and Evolution of Trust: Implications for Cooperation and Teamwork. S. 531–546 in *Academy of Management Review* 23 (1998).
- Kale, P. – Singh, H. – Perlmutter, H. (2000): Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital. S. 217–237 in *Strategic Management Journal* 21 (2000).

- Kim, C.W. – Mauborgne, R.A. (1993): Procedural Justice, Attitudes, and Subsidiary Top Management Compliance with Multinational's Corporate Strategic Decisions. S. 502–526 in *Academy of Management Journal* 36 (1993).
- Kim, P.H. – Dirks, K.T. – Cooper, C.D. (2009): The repair of Trust: A Dynamic Bilateral and Multilevel Conceptualization. S. 401–422 in *Academy of Management Review* 34 (2009).
- King-Casas, B. et al. (2005): Getting to Know You: Reputation and Trust in a Two-Person Economic Exchange. S. 78–83 in *Science* 308 (2005).
- Klein, S. (1996): *Interorganisationssysteme und Unternehmensnetzwerke*. Wiesbaden 1996.
- Köszegei, S. (2001): *Vertrauen in virtuellen Unternehmen*. Wiesbaden 2001.
- Kramer, R.M. – Tyler, T.R. (Hrsg.) (1996): *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks – London – New Delhi 1996.
- Krystek, U. – Zumbrock, S. (1993): *Planung und Vertrauen*. Stuttgart 1993.
- Lane, C. – Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): *Trust Within and between Organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications*. New York 1998.
- Luhmann, N. (2001): *Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität*. 4. Aufl., Stuttgart 2001.
- Luhmann, N. (2001a): Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen. Probleme und Alternativen. S. 143–160 in Hartman, M. – Offe, C. (Hrsg.): *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt a. M. 2001.
- Macneil, I.R. (1978): Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law. S. 854–905 in *Northwestern University Law Review* 72 (1978).
- Mayer, R.C. – Davis, J.H. – Schoorman, F.D. (1995): An Integrative Model of Trust. S. 709–734 in *Academy of Management Review* 20 (1995).
- Malhotra, D. (2004): Trust and Reciprocity Decisions: The Differing Perspectives of Trustors and Trusted Parties. S. 61–73 in *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 94 (2004).
- Malhotra, D. – Murnighan, J.K. (2002): The Effects of Contracts on Interpersonal Trust. S. 534–559 in *Administrative Science Quarterly* 47 (2002).
- McCabe, K. – Rigdon, M.L. – Smith, V.L. (2003): Positive Reciprocity and Interactions in Trust Games. S. 267–275 in *Journal of Economic Behavior & Organization* 52 (2003).
- McEvily, B. – Perrone, V. – Zaheer, A. (2003): Trust as Organizing Principle. S. 91–103 in *Organization Science* 14 (2003).
- McKnight, D.H. – Cummings, L. – Chervany, N.L. (1998): Initial Trust Formation in New Organizational Relationships. S. 473–490 in *Academy of Management Review* 23 (1998).
- Mellinger, G. (1959): Interpersonal Trust and Communication. S. 304–309 in *Journal of Abnormal Social Psychology* 52 (1959).
- Mises, L. (1980): *Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens*. München 1980.

- Morrow, J.L. – Hansen, M.H. – Pearson, A.W. (2004): The Cognitive and Affective Antecedents of General Trust Within Cooperative Organizations. S. 48–64 in *Journal of Managerial Issues* 16 (2004).
- Möllering, G. (2002): Hinein ins Vertrauen? Eine konstruktive Kritik zum betriebswirtschaftlichen Vertrauensverständnis. S. 81–88 in *Zeitschrift Führung + Organisation* 71 (2002).
- Muchinski, P. (1977): Organizational Communication: Relationships to Organizational Climate and Job Satisfaction. S. 592–607 in *Academy of Management Journal* 20 (1977).
- Murray, Y. (2001): Strategic Alliance-Based Global Sourcing Strategy for Competitive Advantage: A Conceptual Framework and Research Propositions. S. 30–58 in *Journal of International Marketing* 9 (2001).
- Nerlove, M. – Arrow, K. (1962): Optimal Advertising Policy Under Dynamic Conditions. S. 129–142 in *Economica* 29 (1962).
- Neuberger, O. (2006): Vertrauen vertrauen? Misstrauen als Sozialkapital. S. 11–55 in Götz, K. (Hrsg.): *Vertrauen in Organisationen*. München – Mering 2006.
- Nooteboom, B. – Berger, H. – Noorderhaven, N.G. (1997): Effects of Trust and Governance on Relational Risk. S. 308–338 in *Academy of Management Journal* 40 (1997).
- O'Reilly III, C. (1978): The Intentional Distortion of Information in Organizational Communication: A Laboratory and Field Investigation. S. 173–193 in *Human Relations* 31 (1978).
- O'Reilly III, C. – Roberts, K.H. (1974): Information Filtration in Organizations: Three Experiments. S. 253–265 in *Organization Behavior and Human Performance* 11 (1974).
- Oldham, G. (1975): The Impact of Supervisory Characteristics on Goal Acceptance. S. 461–475 in *Academy of Management Journal* 18 (1975).
- Picot, A. – Reichwald, R. – Wigand, R.T. (2001): *Die grenzenlose Unternehmung: Information, Organisation und Management*. 4. Aufl., Wiesbaden 2001.
- Pieper, J. (2000): *Vertrauen in Wertschöpfungspartnerschaften. Eine Analyse aus Sicht der Neuen Institutionenökonomie*. Wiesbaden 2000.
- Platzköster, M. (1990): *Vertrauen*. Essen 1990.
- Prisching, M. (2009): Strategien zur Beseitigung von Vertrauen. S. 167–181 in *Wirtschaftspolitische Blätter* 56 (2009).
- Rich, G. (1997): The Sales Manager as a Role Model: Effects on Trust, Job Satisfaction and Performance of Salespeople. S. 319–328 in *Journal of the Academy of Marketing Science* 25 (1997).
- Ring, P.S. – Van de Ven, A.H. (1994): Developmental Processes of Cooperative Interorganizational Relationships. S. 90–118 in *Academy of Management Review* 19 (1994).
- Ripperger, T. (1998): *Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips*. Tübingen 1998.

- Roberts, K. – O'Reilly III, C. (1974): Failures in Upward Communication in Organizations: Three Possible Culprits. S. 205–215 in *Academy of Management Journal* 17 (1974).
- Rousseau, D. – Tijoriwala, S. (1999): What's a Good Reason to Change? Motivated Reasoning and Social Accounts in Promoting Organizational Change. S. 514–528 in *Journal of Applied Psychology* 84 (1999).
- Schäffer, U. (2001): Kontrolle als Lernprozess. Wiesbaden 2001.
- Schoorman, F.D. – Mayer, R.C. – Davis, J.H. (2007): An Integrative Model of Organizational Trust: Past, Present, and Future. S. 344–354 in *Academy of Management Review* 32 (2007).
- Schurr, P. – Ozanne, J. (1985): Influences on Exchange Processes: Buyers Preconceptions of a Seller's Trustworthiness and Bargaining Toughness. S. 939–953 in *Journal of Consumer Response* 11 (1985).
- Scott, D. (1980): The Causal Relationship Between Trust and the Assessed Value of Management by Objectives. S. 157–175 in *Journal of Management* 6 (1980).
- Sheppard, B.H. – Sherman, D.M. (1998): The Grammars of Trust: A Model and General Implications. S. 422–437 in *Academy of Management Review* 23 (1998).
- Sjurts, I. (2000): Kollektive Unternehmensstrategie. Grundfragen einer Theorie kollektiven strategischen Handelns. Wiesbaden 2000.
- Smith, J. – Barclay, D. (1997): The Effects of Organizational Differences and Trust on the Effectiveness of Selling Partner Relationships. S. 3–21 in *Journal of Marketing* 61 (1997).
- Spreitzer, G. – Mishra, A. (1999): Giving Up Control Without Losing Control. S. 155–187 in *Group of Organization Management* 24 (1999).
- Sydow, J. (1995): Konstitutionsbedingungen von Vertrauen in Unternehmensnetzwerken. Theoretische und empirische Einsichten. S. 177–200 in Bühner, R. – Haase, K.D. – Wilhelm, J. (Hrsg.): *Die Dimensionierung des Unternehmens*. Stuttgart 1995.
- Thommen, J.-P. (1996): Glaubwürdigkeit: die Grundlage unternehmerischen Denkens und Handelns. Zürich 1996.
- Tichy, N.M. – Tushman, M.L. – Fombrun, C. (1979): Social Network Analysis for Organizations. S. 507–519 in *Academy of Management Review* 4 (1979).
- Tsai, W. (2000): Social Capital, Strategic Relatedness and the Formation of Intraorganizational Linkages. S. 925–939 in *Strategic Management Journal* 21 (2000).
- Tsai, W. – Ghoshal, S. (1998): Social Capital and Value Creation: The Role of Intra-Firm Networks. S. 464–476 in *Academy of Management Journal* 41 (1998).
- Tyler, T. – Degoey, P. (1996): Trust in Organizational Authorities: The Influence of Motive Attributions and Willingness to Accept Decisions. S. 333–356 in Kramer, R.M. – Tyler, T.R. (Hrsg.): *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks – London – New Delhi 1996.
- Uzzi, B. (1997): Social Structure and Competiton in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddednes. S. 35–67 in *Administrative Science Quarterly* 42 (1997).

- Vogt, J. (1997): Vertrauen und Kontrolle in Transaktionen. Eine institutionenökonomische Analyse. Wiesbaden 1997.
- Walgenbach, P. (2000): Das Konzept der Vertrauensorganisation. Eine theoriegeleitete Betrachtung. S. 707–720 in *Die Betriebswirtschaft* 60 (2000).
- Ward, E.A. (1997): Autonomous Work Groups: A Field Study of Correlates of Satisfaction. S. 60–62 in *Psychology Report* 80 (1997).
- Wicks, A.C. – Berman, S.I. – Jones, T.M. (1999): The Structure of Optimal Trust: Moral and Strategic Implications. S. 99–116 in *Academy of Management Review* 24 (1999).
- Williamson, O.E. (1993): Calculativeness, Trust, and Economic Organization. S. 453–486 in *Journal of Law and Economics* 36 (1993).
- Williamson, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance*. Oxford u. a. 1996.
- Woodward, D. – Woodward, T. (2001): The Efficacy of Action at a Distance as a Control Mechanism in the Construction Industry When a Trust Relationship Breaks Down: An Illustrative Case Study. S. 355–384 in *British Journal of Management* 12 (2001).
- Zaheer, A. – McEvily, B. – Perrone, V. (1998): Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance S. 141–159 in *Organization Science* 9 (1998).
- Zand, D.E. (1972): Trust and Managerial Problem Solving. S. 229–239 in *Administrative Science Quarterly* 17 (1972).



# **Vertrauen – wenig reflektierter „Grundstoff“ funktionierender Märkte und zwingende Voraussetzung für qualitative Demokratien**

Ulrich Arnswald

Ein Weltkrieg hat stattgefunden, aber kaum jemand hat es bemerkt. So ähnlich kann man das Resultat der aktuellen Finanzkrise beschreiben, die mit ihren Kosten für das Gemeinwohl die Ausmaße eines Weltkrieges angenommen hat, wie der Harvard-Wirtschaftshistoriker Niall Ferguson (2009) pointiert in einem Interview feststellte: „Wir erleben momentan die finanziellen Symptome eines Weltkriegs – ohne den Krieg.“ – Warum aber hat die Politik die Krise nicht antizipiert? Was bedeutet die Finanzkrise für das Gut „Vertrauen“ in den Märkten und für die Demokratie? Und warum ist Vertrauen überhaupt so wichtig für die Institutionen Marktwirtschaft und Demokratie?

## **Vertrauen im Markt und Vertrauen zerstörende Marktmechanismen**

In Märkten operieren Menschen, die Gütern und Dienstleistungen sowie den Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital und natürliche Ressourcen) einen Wert mittels des Preismechanismus zumessen. Das gesamte Konstrukt des Marktes basiert primär auf Vertrauen. Ohne Vertrauen in die relative Stabilität der Rahmenbedingungen des jeweiligen Marktes sowie in die jeweiligen Marktteilnehmer kommt jegliche ökonomische Aktivität zum Stillstand. Der Ausfall von nur einer Säule des Vertrauens im Marktkonstrukt reicht aus, um den gesamten Marktmechanismus zum Kollaps zu bringen.

Bei den Säulen des Vertrauens im Markt lassen sich vor allem vier grundlegende Typifikationen identifizieren:

1. Kompetenz: Jeder Marktteilnehmer geht grundsätzlich von der Prämisse aus, dass sein Gegenüber Wissen und Befähigung bereits entweder besitzt oder in Zukunft erwerben kann, oder sich mit Technologie, geistigem Eigentum oder Know-how so ausstatten kann, dass er die angebotene Leistung auch erbringen kann. Dies beinhaltet weiterhin die Annahme der grundsätzlichen persönlichen Befähigung des Marktteilnehmers als Leistungserbringer, u.a. in physischer, mentaler, finanzieller oder legaler Hinsicht.
2. Intention: Jeder Marktteilnehmer geht davon aus, dass sein Gegenüber rational ist und dass dieser Absichten verfolgt, die das Maximieren des Profits beinhalten. Letztere Annahme führt zur weiteren Annahme, dass jeder Marktteilnehmer dementsprechend nach diesen rationalen Absichten handeln wird.

3. Liquidität: Jeder Marktteilnehmer geht grundsätzlich von der Annahme aus, dass sein Gegenüber über Mittel bereits entweder verfügt oder in Zukunft verfügen wird bzw. sich Mittel verschaffen kann, um die vereinbarte Leistung erbringen zu können. Die Liquidität ist die treibende Kraft zur Erbringung der zugesagten Leistung im Markt. Denn die Prämisse ist, dass die Besitzer von Liquidität rational sind und daher den Profit aus ihren Mitteln maximieren wollen. Letzteres zwingt sie dazu, ihre Mittel dem Markt immer wieder zur Verfügung zu stellen.

4. Rahmensetzung und -bedingungen: Jeder Marktteilnehmer geht grundsätzlich von der Annahme aus, dass der Markt in naher Zukunft Bestand hat und zudem nicht von externen Einflüssen dermaßen behindert wird, dass die Geschäftsgrundlage säumig geht. Diese Annahme beinhaltet u.a. Regierungswechsel oder globale Krisen, Veränderungen in den Rohstoffmärkten wie in den Bilanz- oder Buchhaltungsrichtlinien, Fortbestand des Rechtsrahmens ebenso wie den der Steuersätze oder die Richtigkeit der Inflationsannahme. Auf diesem ökonomischen als auch politischen Planungshorizont beruhen die Entscheidungen der Marktteilnehmer. Eine relative Stabilität ist daher eine Zielgröße, die die Marktteilnehmer anstreben, da sie in einem sich ständig verändernden technologischen, ökonomischen, politischen, legalen, ja sogar kulturellen Kontext operieren. Die angenommene Stabilität basiert dabei zu einem nicht geringen Maße auf einem Vertrauen in den Markt sowie gegebenenfalls in die jeweilige Demokratie, in der die Marktteilnehmer operieren.

Unter diesen Prämissen erscheint aber nun das Standardargument der Überlegenheit des Marktes fragwürdig. Dieses besagt, dass wir immer dann optimale Allokationsentscheidungen treffen, solange wir uns von den Regeln von Angebot und Nachfrage leiten lassen, und zwar ganz unabhängig davon, welches Ziel wir mit der Entscheidung verfolgen. Dies wirft insbesondere in zwei Punkten weiterführende Fragen auf: Berücksichtigt der Markt eventuell manchmal Gesichtspunkte nicht, die bei der Entscheidung für oder gegen ein bestimmtes Gut durchaus relevant sein können? Kann die Qualität eines Gutes erodieren, wenn es den Kräften des Marktes ausgeliefert ist? Diese Fragen hängen eng mit zwei grundlegenden Problemen zusammen, die durch die Anwendung marktwirtschaftlicher Prinzipien hervorgerufen werden können: Die marktverzerrende Produktion von Gütern und Dienstleistungen sowie das Verschwinden bzw. die qualitative Verschlechterung von Gütern und Dienstleistungen.

Colin Crouch benennt in seinem Buch *Postdemokratie* (2008) hierfür zwei Beispiele: Zur ersteren Fragestellung führt er die externen Kosten an. Kosten also, die z.B. durch Umweltverschmutzung bei der Produktion eines Gutes entstehen, aber sich nicht im Preis widerspiegeln. Dem Abnehmer eines

Gutes werden also nicht die durch die Produktion entstandenen Umweltschäden in Rechnung gestellt. Dieser Fehler des Marktes lässt sich allerdings beheben, wenn man dies in die Regulierung des Marktes einfließen lässt. Der Markt muss also zwar in seiner Funktionsweise verbessert werden, steht aber nicht zur Gänze infrage. Das zweite Beispiel bezieht sich auf die Qualität eines Gutes. Als Beispiel führt Crouch (ebd. 109) die Prostitution an, die er als fundamentale Beeinträchtigung der Qualität eines Gutes beschreibt. Sexuelle Beziehungen gegen Geld werden nämlich von den meisten Menschen als schlechter eingestuft als solche, die ohne Geld zustande kommen.

Zwangsläufig stellt sich nun die Folgefrage, ob es nicht gerade wohlfahrtsstaatliche Leistungen sind, bei denen sich solche Probleme im Markt auftun. Am Markt ist ein komplexer Mechanismus am Werk, der sich normalerweise durch Güterbeschränkungen in Form von Knappheit ergibt und uns zwingt, für bereitgestellte Waren und Dienstleistungen auch zu bezahlen. Es gibt aber ebenso Ware, die erst in ihrer Eigenschaft verändert wurde oder die man zukünftig noch verändern will, um diese marktkonform zu machen. Normalerweise akzeptieren wir selbst solche Verzerrungen, denn andernfalls wären die meisten Waren oder Dienstleistungen nicht erhältlich. Beispielsweise kaufen wir oftmals Muttererde, Sand, Kies, Holz etc. gleichfalls dann, wenn diese in der Natur frei verfügbar sind, da der Aufwand der Beschaffung für jeden Einzelnen entweder nicht tragbar oder ökonomisch nicht sinnvoll wäre. Dennoch lassen sich oftmals in einer Kosten-Nutzen-Analyse die Gewinne durch eine durch ökonomische Nutzbarmachung des Gutes verbesserte Effizienz nicht mit den dadurch entstehenden Verlusten legitimieren, da diese mit einer erheblichen Verringerung an Qualität der fraglichen Ware einhergehen. Crouch nennt in diesem Kontext das klassische Beispiel, in dem man einer Unternehmung<sup>1</sup> erlaubt, einen Küstenabschnitt zu kaufen. Im Gegenzug verlangt diese Gebühren für den Zugang zum Strand. Ebenso führt er unterbrechende Werbeblöcke während Fernsehsendungen an, um die Werbeeinnahmen des Senders zu erhöhen. Vom Kriterium des wirtschaftlichen Erfolgs aus betrachtet, handelt es sich seitens der Anbieter durchaus um die richtigen Schritte, um Einkünfte bzw. Erträge zu maximieren (Crouch 2008, 110). Angesichts der Resultate gilt andererseits ebenso Ernst Fehrs (1999) Diktum: „Es bedeutet aber auch, dass nicht jede Deregulierung nur schon deshalb wünschenswert ist, weil sie Eingriffe in das Marktgeschehen beseitigt.“

Es ist ein Allgemeinplatz, dass seit Jahren andere Verfahren bei der Zuteilung von Gütern und Ressourcen als der Markt als weit weniger effektiv angesehen werden, obwohl diese Propaganda bis dato keineswegs empi-

---

1 Hier in der Definition von Unternehmung nach Wöhe – vgl. Wöhe/Döring 2000, 6.

risch langfristig nachgewiesen werden konnte.<sup>2</sup> Vor allem in den USA gibt es so genannte „Libertarians“ (Libertäre), sprich radikale Neoliberale, die die Marktbeziehungen ins Zentrum jeglicher Entscheidung rücken, selbst demokratischer, politischer Entscheidungen. Es gibt mittlerweile orthodoxe Bewunderer des Marktes, deren Lebensinhalt und -sinn der Markt an sich ist. Dies ist sicherlich das äußerste Extrem, aber für viele ist der Markt zumindest das allumfassende ideale Staatsmodell. Die Verfolgung rationaler Interessen im Rahmen eines freien Marktes soll dabei letztlich möglichst die einzig erstrebenswerte Ordnung darstellen. Mark Eisenegger und Matthias Vonwil (2008, 7) ist zuzustimmen, wenn sie rückblickend festhalten, dass mit dem Ende des Kalten Krieges und dem Fall der Mauer sich eine Wahrnehmung etabliert hat, die die freie, kapitalistische Marktordnung in Form freier, möglichst gänzlich deregulierter Marktkräfte allen anderen Marktverfahren gegenüber für grundsätzlich überlegen hielt. Das vorherrschende Paradigma der letzten Jahre war zweifelsohne der Minimalstaat Nozickscher Prägung (Nozick 2006). Dabei wurde oftmals nicht bedacht, dass es „nicht sinnvoll [ist], den Markt zu einem absoluten Prinzip oder kategorischen Imperativ zu erheben, da er lediglich ein Mittel darstellt, gewisse Ziele zu erreichen, keinen Zweck an sich“ aber (Crouch 2008, 108).

Dieser Zusammenstoß zwischen Mittel und Zweck bei freiem, unreguliertem Markttreiben macht ein anderes Beispiel sehr trefflich deutlich: In Großbritannien gab es eine *Child Support Agency*, die zur Aufgabe hatte, von dem Partner getrennter Eltern, der ihren früheren Partner bzw. ihre frühere Partnerin nicht mehr bei der alltäglichen Erziehung der gemeinsamen Kinder unterstützte, höhere Unterhaltszahlungen einzutreiben. Da die Regierung in dieser Hinsicht einen neoliberalen Ansatz ähnlich eines privaten Inkassounternehmens verfolgte, stand für die Agentur nicht mehr die Wahrung der Grundsätze von Gerechtigkeit oder Unparteilichkeit im Vordergrund, sondern vielmehr die Maximierung der eingetriebenen Unterhaltungszahlungen. Die

---

2 Einige Wissenschaftler haben dies zwar oft behauptet, aber meines Wissens nie hinreichend empirisch bewiesen. So verkündete Wolfgang Gerke (2006, 7) noch in einer besonders launischen Erlanger Universitätsrede am 4. November 2005: „Nach dreißig Jahren Lehrtätigkeit auf verschiedenen Banklehrstühlen und sechzig Semestern mit Veranstaltungen zur Kapitalmarkttheorie beobachte ich auf den globalisierten Kapitalmärkten und an den Produktionsstandorten in Amerika, Asien und Europa den empirischen Beleg für die Überlegenheit der Theorie effizienter Märkte.“ Von der Bedenklichkeit abgesehen, dass Gerke scheinbar seine eigenen Beobachtungen schon als hinreichenden empirischen Beleg ansieht, dürfte diese Aussage mit der Finanzkrise seit 2008 Makulatur sein. Dieses Phänomen gilt meines Erachtens ebenso für alle anderen Aussagen in diesem Kontext, wobei die Effizienz des Marktes nicht den Kernaspekt darstellt, denn effizient waren die Märkte, wenn auch nur auf Sand gebaut. Von der Überlegenheit des freien Marktes gegenüber politisch regulierten Märkten kann also definitiv nicht gesprochen werden.

Agentur arbeitete sogar mit finanziellen Anreizen für ihre Mitarbeiter, damit diese möglichst viel Geld eintrieben, das dann an die Regierung weitergeleitet wurde. Statt dem Ideal von Gerechtigkeit nachzugehen, forderten daher die Agenturmitarbeiter immer mehr Geld von den zahlungswilligen Elternteilen. Es war einfacher, die Zahlungswilligen wiederholt zur Kasse zu bitten und von ihnen höhere Beträge einzufordern, anstatt den Zahlungsunwilligen nachzuspüren. So zahlten manche nicht erziehende Elternteile immer mehr, andere hingegen gar nichts, und Letztere wurden von der Agentur diesbezüglich nicht einmal mehr belangt, da dies zu aufwendig gewesen wäre. Unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten handelten die Mitarbeiter der Agentur gänzlich rational, denn sie taten alles, um die Einkünfte dieser zu erhöhen und somit die Kriterien der Regierung zu erfüllen. Zugleich genoss die Agentur wenig Vertrauen und war sehr unbeliebt. Die ursprüngliche Aufgabe war gemessen an den Idealen der Gerechtigkeit und der Unparteilichkeit verzerrt worden, da das betriebswirtschaftliche Maximierungsprimat das eigentliche Primat der Gerechtigkeit substituierte (Crouch 2008, 111f.).

Dynamik ist die simple Triebfeder der Marktwirtschaft, die auf mehr Wachstum, mehr Profit und damit letztlich auf mehr Bruttosozialprodukt zielt. Am obigen Beispiel zeigt sich aber überdeutlich, dass die Demokratie komplexer ist und zudem, dass Demokratie und Marktwirtschaft nicht zwingend deckungsgleich sind. Julian Nida-Rümelin (2006, 7) stellt fest:

„Demokratie ist kein bloßes Spiel der Interessen. Politische Entscheidungen sind nicht lediglich ‚Dezisionen‘ ohne Begründung und ohne ethischen Gehalt. Demokratie kann Frieden stiften, aber sein Preis kann nicht die Einebnung existentieller Differenzen der Kultur und der Lebensform sein. Wo dies versucht wird, wo die Geschichte in liberaler Indifferenz, in Kaufmannsgeist und globalem Markt zu ihrem Ende kommen soll, geschieht das genaue Gegenteil: Das vermeintlich Indifferente will sich nicht integrieren lassen und wächst sich zur großen Bedrohung aus“.

Diese Komplexität im Ausgleichen von diversen Interessen, die das Wesen der Demokratie ausmacht, findet in einer komplizierten Interessen- und Güterabwägung statt. Sie richtet sich nicht nach Effizienz, sondern vielmehr nach Konsens. Demokratie ist immer deliberativ. Der öffentliche Streit, die Auseinandersetzung mit Argumenten, läuft jeder politischen Entscheidung in einer Demokratie voraus – er ist geradezu ihr Markenzeichen. Im Gegensatz dazu ist der Markträumungsmechanismus simpel und ubiquitär (Dönhoff 1997b, 56 ):

„Im Bereich der Wirtschaft – die in unseren Tagen den Sinn des Lebens verkörpert, denn Geist, Kultur, Kunst werden ja nicht für existentiell lebenswichtig gehalten – regiert allenthalben das Gesetz des Marktes. Der Motor der Marktwirtschaft aber ist der Egoismus – er treibt zu immer neuen Leistungen an und läßt alles andere neben-

sächlich erscheinen. Wenn jeder soviel leistet, produziert, verkauft wie irgend möglich, dann – so die Theorie – ist das Optimum an Wohlstand für alle gewährleistet“.

Bevor das Wechselspiel zwischen Markt und Demokratie ganz in den Fokus rückt, sei hier noch auf andere künstlich marktverzerrende Praktiken verwiesen. Beispielsweise sind im Gesundheitswesen, aber auch in anderen Einrichtungen der öffentlichen Hand, Indikatoren eingeführt worden, die funktional gleichwertig für den Marktpreis stehen sollen. Dabei ist nicht wirklich ein Markt existent, denn entweder sind die Märkte rein virtuell oder die Waren und Dienstleistungen werden gar nicht wirklich gehandelt, wie es u.a. bei Pflege in Altersheimen der Fall ist. Diese Märkte sind einerseits nicht voll privatisiert, andererseits versucht man die angeblichen Vorteile des Marktes indirekt nutzbar zu machen. In diesen „indexierten Märkten“, die manchmal ebenso „Schattenmärkte“ genannt werden, gibt es tendenziell einen Anreiz, solche Elemente als Indikatoren zu Rate zu ziehen, die auch leicht messbar sind. Damit geraten Aspekte wie Qualität der Ware oder der Dienstleistung, auf die es eigentlich ankommt, ins Hintertreffen. Aus Anbietersicht macht es zudem Sinn, bei der Arbeit primär diejenigen Merkmale ins Blickfeld zu nehmen, die von den Indikatoren erfasst und komparatistisch gemessen werden. Unausgesprochen gilt dann gleichfalls, dass man andere Kriterien vernachlässigen kann, weil sie nicht oder weniger leicht zu messen sind, und damit nicht bei den Indikatoren berücksichtigt werden. Zugleich heißt dies aber nicht, dass diese Aspekte deshalb qualitativ weniger wichtig wären (Crouch 2008, 111f.).

Qualitative Einbußen müssen die Endabnehmer gleichfalls in einer anderen Weise in Kauf nehmen. Für Privatunternehmen lohnt es sich nur, das zu produzieren, was gewinnträchtig ist. Keine Firma lässt sich verpflichten, den Bedürfnissen aller Menschen nachzukommen, wenn dies für sie nicht profitabel ist. Öffentliche Leistungen müssen aber oftmals genau dies tun, so dass bei einer Privatisierung gewisse Angebote faktisch ganz aus dem Markt genommen werden. Die gesamte Marktbreite wird durch Privatisierungen verringert, manchmal lässt dies sogar das Marktvolumen schrumpfen, selbst wenn die Libertären gerne das Gegenteil behaupten und den Markt als ausschließlich wachstums- und angebotssteigernd darstellen. Mark Eisenegger und Matthias Vonwil (2008, 7) haben den Kern des neoliberalen Glaubensbekenntnisses trefflich zusammengefasst:

„Markt und Moral werden deckungsgleich gedacht. Es wird postuliert, dass im Wettbewerb der freien Marktwirtschaft eine effiziente, spontane Ordnung entsteht, die jeder staatlichen Konstruktion wirtschaftlich und moralisch überlegen ist. Entsprechend muss im neoliberalen Credo die Ordnungsfunktion des Staates auf die Gewährleistung der ungehemmten Entfaltung der Marktkräfte und des Wettbewerbs-Prinzips reduziert werden“.

Wenn aber öffentliche Behörden aus gesellschaftspolitischen Gründen das von der Privatwirtschaft aus Profitgründen nicht produzierte Gut oder die nicht angebotene Dienstleistung nachträglich erbringen müssen, steigen die Kosten erheblich. Der profitable Sektor wird der Privatwirtschaft überlassen, der Staat darf ausschließlich die Kostenträger bedienen, ohne dass er diese Kosten mit den Profiten der anderen profitablen Geschäftsfelder verrechnen kann. Letzterer Vorgang wird dann zudem noch als Beleg angesehen, dass der Staat nicht so effizient wie die Privaten wirtschaften könne. Hier handelt es sich um eine Art *petitio principii*, also um einen argumentativen Fehlschluss.

Für die Qualität von Gütern und Dienstleistungen ist weiterhin das Phänomen der Auslagerungsketten in der Wirtschaft problematisch. Firmen vergeben dabei einzelne Leistungen an andere Unternehmen, wodurch es für den Konsumenten fast unmöglich wird, die Verantwortlichkeiten zu durchschauen. Der Produzent bzw. Leistungserbringer versteckt sich hinter labyrinthischen Vertragswerken, um zu verschleiern, wer denn nun eigentlich für eventuelle Fehler der produzierten Güter oder Dienstleistungen haftet. Fragen im Hinblick auf die tatsächliche Erbringung von Leistungen können – wenn überhaupt – nur in komplizierten juristischen Verfahren geklärt werden. Gerade die Kreditgeschäfte, die nun Gegenstand der weltweiten Finanzkrise sind, exemplifizieren dies überdeutlich. Solche Veränderungen unterminieren zweifelsohne die Qualität der Märkte und führen zu Vertrauensverlusten bei den Nachfragern.

Besonders verheerend ist dieses Verhalten der Auslagerung von Verantwortung bei den Behörden, die eigentlich gegenüber dem Bürger bei der Erbringung ihrer Leistungen direkt verantwortlich sind. Während die Behörden durch Privatisierungen vertraglich mit den privaten Firmen verbunden sind, hat der Bürger oftmals mit diesen Anbietern keine direkte Geschäftsbeziehung. Für ihn bleiben die Behörden die Ansprechpartner, die sich zunehmend aber nicht mehr für die Qualität und die Erbringung des Produktes verantwortlich fühlen, sondern nur für die Richtlinien oder die öffentliche Ausschreibung. Hier schiebt einer dem anderen die Verantwortung zu, während das Produkt oder die Dienstleistung für den Staatsbürger sich qualitativ immer mehr verschlechtert.

Ein konkretes Beispiel hierfür liefert die Deutsche Bahn AG (2009), die sich nach Aufgabe eines Großteils ihrer Wartungsbetriebe und weniger vorgehaltenen Ersatzzügen nicht mal mehr verantwortlich sah, als zu Weihnachten 2009 Schnellzüge wegen Achsenproblemen ausfielen und es keine Ersatzzüge mehr gab. Dass dies alles im Vorfeld einer angestrebten Vollprivatisierung passiert, ist wohl kaum Zufall. Betriebswirtschaftlich lohnt es sich nicht, zu viele Ersatzzüge vorzuhalten, und auch bei der Wartung sowie den

Werkstattkapazitäten ließ sich Geld einsparen. Dieses hausgemachte Versagen wurde kurzerhand in einer Pressemitteilung als witterungsbedingte Störung verschleiert, ein Vorgang der vom Bundesverkehrsminister aufgedeckt und scharf kritisiert wurde.<sup>3</sup>

Es gibt keine Zweifel, dass solche Veränderungen ebenso einen negativen Einfluss auf die Qualität der Demokratie haben und die Politikverdrossenheit zusätzlich nähren.<sup>4</sup> Analytisch scharfsinnig hat der Philosoph Hans Lenk (1986, 38) den hier tatsächlich von der Deutschen Bahn „richtig“ verwendeten Begriff „Verantwortung“ umkreist:

„Verantwortung tragen heißt: bereit zu sein oder genötigt werden zu können, sich zu ver-antworten – zu antworten jemanden auf etwas. Wir sind nicht nur für etwas (eine Handlung, Aufgabe, Betreuung usw.) verantwortlich, sondern auch gegenüber jemanden oder vor einer Instanz“.

Die Deutsche Bahn spricht hier wohl ungewollt eine Wahrheit aus, wenn sie sich nicht mehr gegenüber ihren Kunden, ihren Eigentümern oder der Allgemeinheit gegenüber verantwortlich sieht. Das ist dann doch wohl weit mehr als nur eine „witterungsbedingte Störung“.

Vertrauen in der Wirtschaft ist ein langfristiges Gut. Wenn es verloren geht, entsteht es nicht über Nacht wieder. Von den vier eingangs beschriebenen Säulen des Vertrauens im Markt (Kompetenz, Intention, Liquidität sowie Rahmensetzung und -bedingungen) reicht der Verlust einer oder mehrerer Säulen um den Marktkollaps zu verursachen. Oftmals basiert ein „Markt-GAU“ letztlich ausschließlich auf der psychologischen Natur des Grundstoffs „Vertrauen“. Die Resultate eines Marktkollapses sind erheblich. Zugleich verstärken solche Zusammenbrüche die sozialen und ökonomischen Unterschiede in Gesellschaften; reduzieren die ökonomische Aktivität auf mehrere Jahre, wenn nicht Jahrzehnte; verhindern Innovationen (insbesondere in den kapital- und forschungsintensiven Feldern und in der Großforschung der

---

3 Vgl. ARD-Tagesschau vom 24.12.2009.

4 Vgl. Ginsborg 2008, 30: „Während die formale Demokratie und das Wahlrecht sich rasch auf der ganzen Welt ausbreiteten, wuchs in den Ländern mit demokratischer Tradition, in den Hochburgen der repräsentativen Systeme, die Abneigung gegen die Demokratie. Sie äußerte sich in einer ganzen Reihe von Symptomen: im Rückgang der Wahlbeteiligung, im Mitgliederverlust der Parteien sowie im sinkenden Vertrauen in die demokratischen Institutionen und die politische Klasse im Allgemeinen. Ich möchte hier als einziges Beispiel Schweden anführen, eine der solidesten Demokratien Europas. 1968 äußerten 60 Prozent der Befragten im Rahmen einer Studie über das schwedische Wahlsystem die Überzeugung, dass sich die politischen Parteien für die Meinung der Wähler, nicht nur für ihre Stimmen interessierten. 1994 war dieser Prozentsatz drastisch auf nur noch 25 Prozent gesunken. Ein ähnlicher Vertrauensschwund zeigte sich auch in Bezug auf die Tätigkeit des Riksdag, des schwedischen Abgeordnetenhauses.“

Wissenschaft aufgrund weniger zur Verfügung stehenden Kapitals); erodieren das Humankapital der Menschen; setzen negative Anreize in der Bildung (es kann leicht der Eindruck entstehen, dass sich Anstrengungen so oder so nicht lohnen); führen zu Abwanderung von Hochqualifizierten ins Ausland; zerstören die Moral der Gesellschaft; verursachen soziale oder ethnische Spannungen bis hin zu Unruhen; gehen Produktivitäts- und Leistungsvorteile der Arbeitsteilung verloren; untergraben die Selbstentfaltungsmöglichkeiten vieler Individuen; und sie erhöhen die illegalen Aktivitäten in einer Gesellschaft (neben Diebstahl und Betrug insbesondere auch Steuerhinterziehung). Sicher, Vertrauen in Märkten kann schlagartig verschwinden, andererseits kann Vertrauen ebenso durch eine Reihe von Vorgängen langsam unterhöhlt werden.

Gerade die gegenwärtige Wirtschafts- und Finanzkrise zeigt, dass die marktverzerrende Produktion von Gütern und Dienstleistungen (in diesem Fall nicht kontrollierte und teils betrügerische Finanzprodukte) sowie das Verschwinden bzw. die qualitative Verschlechterung von Gütern und Dienstleistungen (hier die willentlich oder nicht willentlich ungeprüften Kredite der Banken) ganze Märkte zusammenbrechen lassen kann. Was kurzfristig betriebswirtschaftlich richtig und Erfolg versprechend ist, führt zu einer nachhaltigen Vertrauenskrise bis hin zur „Kernschmelze“ solch fehlregulierter Märkte. Unabhängig von einem möglichen „Markt-GAU“ erscheint die kurzfristige Logik der Betriebswirtschaft langfristig erhebliche volkswirtschaftliche Nachteile in den Märkten zu verursachen – und dies nicht nur in Form von möglichen Folgekosten für den Steuerzahler, sondern insbesondere auch im Hinblick auf langfristig, fast unbemerkt schrumpfende Gesamtmarktvolumina, da zunehmend gewisse, nicht substituierbare Leistungen gar nicht mehr erbracht werden.

Um Missverständnisse zu vermeiden: Diese Analyse ist kein Plädoyer für eine Einführung der Planwirtschaft oder einer übermäßigen Staatswirtschaft. Das 20. Jahrhundert hat bewiesen, dass Letztere recht ineffizient war und dass eine Marktwirtschaft nicht nur effizienter Güter und Dienstleistungen erbringen kann, sondern auch mit höherer Qualität, mehr Innovationen, höherer Zuverlässigkeit und mit mehr Regelmäßigkeit. Vor allem die Dezentralisierung der Macht auf zahlreiche Wettbewerber und politische Entscheidungsträger hat die Marktwirtschaft wirtschaftlich stabiler und zugleich demokratieverträglicher gemacht als zentristische und ausschließlich staatlich gelenkte Systeme. Dennoch sind heute nach der in den letzten zwanzig Jahren erfolgten Welle neoliberaler Globalisierung deutliche Defizite erkennbar, die zu einer Reaktion in den westlichen Demokratien führen muss, wenn man die Gesellschaft und die Demokratie nicht dauerhaft beschädigen will.

Die angeführten Beispiele machen deutlich, dass es in verschiedenen Feldern zwangsläufig zu Interessenkonflikten zwischen der Demokratie und dem Markt kommen muss. Dies bezieht sich nicht nur auf die Frage erfolgreicher Regulierung von Märkten, sondern ebenso auf grundsätzliche Staatsaufgaben, die nicht marktfähig sind oder die qualitative, wohlfahrtsstaatliche und staatsfördernde Merkmale beinhalten, die nicht den betriebswirtschaftlichen Gesetzen des Marktes unterstellt werden dürfen. Die Nicht-Deckungsgleichheit zwischen Demokratie und Markt ist ein *factum brutum*, die der ständigen, gebetsmühlenartig wiederholten Propaganda der Überlegenheit des Marktes seitens der Neoliberalen widerspricht. Schon am Anfang der neoliberalen Welle warnte der italienische Philosoph Norberto Bobbio (1988, 135) vergeblich: „Und es gibt über beiden [Politik und Wirtschaft] keine unsichtbare Hand, die ohne ihr Zutun ihre Interessen in Einklang bringen könnte.“

Spätestens an diesem Punkt wird bei dieser Thematik dazu übergegangen, Handlungsratschläge zur Zivilisierung des Kapitalismus und der Moral der Gesellschaft zu verschreiben. Dies soll hier bewusst nicht geschehen (was kein Widerspruch zu solchen Empfehlungen sein muss), sondern es soll erst über die bereits erwähnte Politikverdrossenheit hinaus die Auswirkungen von Vertrauenskrisen in der ökonomischen Sphäre auf die Demokratie diskutiert werden. Dabei soll erkundet werden, welche Bedeutung der Grundstoff „Vertrauen“ für das Funktionieren einer qualitativen Demokratie hat.

### **Vertrauen in der Demokratie und in die Demokratie**

Früh, hier ist es wahrlich berechtigt „seiner Zeit weit voraus“ zu schreiben, hat Emile Durkheim (1995a, 90) auf folgenden Sachverhalt verwiesen:

„Für die Manchesterschule besteht die Volkswirtschaft in der Befriedigung vor allem der materiellen Bedürfnisse des Individuums. Das Individuum stellt damit in dieser Konzeption den alleinigen Zweck der Wirtschaftsbeziehungen dar. Alles geschieht durch dieses und für dieses. Die Gesellschaft aber ist eine Schöpfung der Vernunft, eine metaphysische Entität, die der Gelehrte vernachlässigen kann und vernachlässigen muß“.

Dieser Umstand, dass eine Gesellschaft, Nation oder Demokratie eine metaphysische Entität oder moderner ein „Vernunftkonzept“ ist, das über den reinen Marktmechanismus hinausgeht, wirft die Frage auf, warum solche Konstrukte geschaffen wurden, wenn der Markt der Libertären doch alles mittels „der unsichtbaren Hand“ (Smith 2009, 371) von alleine regelt. Dass dem nicht so ist, hat der erste Teil dieses Aufsatzes bereits gezeigt. Da es aber diese Entitäten gibt, muss nun die eigentliche Frage lauten, ob die Ökono-

men mit ihren Gesetzen nicht automatisch deren metaphysischen Gehalt in Form abgewandelter ökonomischer Gesetze hätten berücksichtigen müssen. Eine Behandlung als eherne, quasi unveränderliche Gesetze scheint daher nicht angebracht. Diese jahrzehntelange Forderung seitens der Moralphilosophen und Staatstheoretiker wird vom Gros der ökonomischen Zunft bis heute ignoriert und dies obwohl die Ökonomie zwar in unterschiedlichem Ausmaß, aber so doch mit schöner Regelmäßigkeit Krisen hervorruft, die weder durch ihre eigenen ökonomischen Gesetze erfasst sind, noch durch das Handeln nach Marktgesetzen behoben werden können. Letzteres genau aus den besagten gesellschaftspolitischen Gründen, die besagte metaphysische Entitäten immer schon vor Augen hatten. Durkheim (1995a, 90f.) war dies sehr wohl bewusst, denn er ergänzte umgehend:

„Mit anderen Worten, die großen ökonomischen Gesetze wären exakt die gleichen, selbst wenn es niemals auf der Welt weder Nationen noch Staaten gegeben hätte. Sie setzen nichts anderes voraus als Individuen, die ihre Produkte austauschen“.

Im Umkehrschluss lässt sich hier schön zeigen, dass zwar für den Libertären Markt und Nation, Markt und Demokratie, Markt und Gesellschaft ein und dasselbe sind, aber er zugleich weder diese Entitäten in seinen ökonomischen Gesetzen berücksichtigt, noch sich hinreichend mit ihrem metaphysischen Gehalt auseinandersetzt. Denn sonst hätte er wohl bemerken müssen, dass die ökonomischen Gesetze wohl kaum in einer Demokratie die gleichen sein können wie in einer Marktgesellschaft ohne Demokratie, denn wenn alles vom Markt im Tausch geregelt würde, wäre eine Demokratie wohl kaum mehr nötig und wünschenswert.

Was macht eigentlich Demokratie aus? Was ist ihre Idee, wie ist ihre Funktionsweise, und was setzt sie voraus? Wenn es das Ziel der Demokratie ist, die Herrschaft des Volkes sicherzustellen, kann dies in den heutigen Nationen zwangsläufig organisatorisch nur mittels Repräsentation durch die vom Volk gewählten Abgeordneten erfolgen. Der Wille des Volkes muss also politisch immer organisiert und zusammengefasst werden. Politikkonzepte müssen formuliert und gestaltet werden, was in den Parteien und im Parlament geschieht. Dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass alle Staatsgewalt vom Volke ausgeht, denn die Ausübung dieser ist demokratisch in Wahlen legitimiert. Politik kommt in modernen Demokratien insofern überwiegend immer nur durch das Medium der Repräsentation sowie der Parteien zustande. Dennoch handelt es sich um deliberative Demokratien, also um Demokratien die auf Diskussions- als auch auf Entscheidungsprozessen des Souveräns, sprich des Staatsbürgers basieren.

Zu diesem Zweck sollen die Staatsbürger miteinander als auch mit den Politikern debattieren. Dafür muss ein hinreichender Zeitrahmen zur Verfügung stehen, wie es in den immer länger sich hinziehenden Wahlkämpfen

der Fall ist, bevor am Ende in freien und geheimen Wahlen die Entscheidung fällt. Selbstredend müssen alle wahlberechtigten Bürger insofern einbezogen werden, als dass sie an diesem öffentlichen Diskurs teilnehmen können und ihre Stimme gehört wird. Weiterhin muss jede demokratische Entscheidung auf der Basis von Regeln erfolgen, damit die in Wahlen gefällte Entscheidung überhaupt als kollektive Entscheidung Akzeptanz findet. Diese Regeln sind meistens in Verfassungen niedergeschrieben und sozusagen dem demokratischen Prozess verfahrenstechnisch vorgelagert, was bedeutet, dass der liberale Rechtsstaat die historische als auch juristische Voraussetzung der Demokratie darstellt.

Das Wechselspiel zwischen Rechtsstaat und Demokratie ist genau genommen äußerst delikater und fragil:

„Liberaler Staat und demokratischer Staat stehen in einer doppelten Wechselbeziehung zueinander: in einer Richtung, die vom Liberalismus zur Demokratie führt, in dem Sinne, daß bestimmte Freiheitsrechte notwendig sind, um die korrekte Ausübung der demokratischen Staatsmacht zu gewährleisten, und in der entgegengesetzten Richtung, daß es einer demokratischen Macht bedarf, um die Existenz und das Fortbestehen der Grundfreiheiten zu garantieren. Mit anderen Worten: Es ist wenig wahrscheinlich, daß ein nicht liberaler Staat ein korrektes Funktionieren der Demokratie gewährleisten kann, und es ist andererseits, genauso wenig wahrscheinlich, daß ein nicht demokratischer Staat in der Lage ist, die Grundfreiheiten zu garantieren. Der historische Beweis für diese Wechselbeziehung liegt in der Tatsache, daß demokratischer Staat und liberaler Staat, wenn sie fallen, miteinander fallen“ (Bobbio 1988, 11).

Die Demokratie zeichnet sich weiterhin dadurch aus, dass eine hohe Anzahl an Staatsbürgern mit Entscheidungsmacht ausgestattet ist. Entscheidungsverfahren finden daher in der Regel nach dem Prinzip der Mehrheitsregel statt, d.h. grundsätzlich ist die Entscheidung für die Gesamtgruppe bindend, die die Zustimmung der Mehrheit der Entscheidungsbefugten erhält. Eine Demokratie bedarf einer Reihe weiterer Voraussetzungen, die hier nur stichwortartig benannt sind: Gewaltenteilung, Pluralismus, Parlamentarismus, Herrschaft des Rechts, Gleichheit vor dem Gesetz, Toleranz sowie die in der Verfassung geschützten so genannten Freiheitsrechte der Meinungs- und Informationsfreiheit und der Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit. Diese Voraussetzungen sind sicherlich unabdingbar, hinreichend sind sie aber deshalb noch keineswegs. Neben diesen Voraussetzungen bedarf es gleichfalls einer gewissen Gesinnung der Bürger, die einst mit dem heute weniger modernen Begriff des staatsbürgerlichen Anstandes umschrieben wurde. Diese Gesinnung beinhaltet eine gewisse Rücksichtnahme füreinander, aber ebenso auch die Akzeptanz, dass in einer Demokratie politischer Konsens mit rationalen Argumenten in vernunftbestimmter und korrekter Weise erzielt

wird. Wenn das Prinzip der Vernunft in der Demokratie außer Kraft gesetzt oder manipuliert wird, kann diese scheitern, nämlich immer dann, wenn ein großer Teil der Bürgerschaft das Vertrauen in die Rechtmäßigkeit des demokratischen Verfahrensprozesses verliert. Bereits Emile Durkheim (1991, 128) betont diese besondere Eigenschaft der Demokratie in seinem Buch *Physik der Sitten und des Rechts*:

„Aus dieser Perspektive erscheint uns die Demokratie als jene politische Verfassung, in der die Gesellschaft das reinste Bewußtsein ihrer selbst erlangt. Ein Volk ist um so demokratischer, je größer die Rolle des Rasonnements, der Reflexion und des kritischen Geistes in der Regelung seiner öffentlichen Angelegenheiten ausfällt. Und umgekehrt ist es um so weniger demokratisch, je größer das Gewicht des Unbewußten, der uneingestanden Gewohnheiten, kurz: der jeder Überprüfung entzogenen Vorurteile ist“.

Die Verbindung des Staatswesens mit dem Leben seiner Bürger mittels der Reflexion der Gesetze und öffentlichen Angelegenheiten durch die Bürger sowie durch die stattfindende Kommunikation zwischen Staat und Bürgern hebt Durkheim (ebd. 131) an anderer Stelle als eine Art Befreiung, hier wohl im Sinne der demokratischen Deliberation zu verstehen, besonders hervor:

„Wir können die Gesetze der Dinge nicht anders machen, als sie sind; aber wir befreien uns von ihnen, indem wir sie denken, das heißt, indem wir sie uns durch das Denken aneignen. Und eben darin liegt die moralische Überlegenheit der Demokratie begründet. Sie ist die Herrschaftsform der Reflexion; sie gestattet es dem Bürger, die Gesetze seines Landes mit mehr Verstand, und das heißt: mit weniger Passivität, zu akzeptieren. Weil zwischen den Bürgern und dem Staat eine beständige Kommunikation stattfindet, ist der Staat für den einzelnen keine äußere Kraft mehr, die in gänzlich mechanischer Weise auf ihn einwirkte. Dank des beständigen Austauschs zwischen den Bürgern und dem Staat verbindet sich sein Leben mit dem ihren und ihr Leben mit dem seinen“.

Gerade aber wenn das Wesen der Demokratie auf diesem deliberativen Moment des einzelnen Staatsbürgers beruht, muss die Gleichheit der Staatsbürger die Grundvoraussetzung für eine funktionierende Demokratie sein. Waren doch Freiheit und Gleichheit die Errungenschaften der Aufklärung und zugleich die Grundpfeiler der europäischen Demokratie, sind diese dem Kapitalismus bzw. dem Markt weitgehend wesensfremd.<sup>5</sup> Anders ausge-

---

5 Mit der Ausnahme einer Einschränkung, die Nida-Rümelin (2006, 137) benennt: „Es ist die Hoffnung der Libertären, dass der Markt auch ohne Gleichheitspostulat Verfestigungen, d.h. strukturierte und über Generationen weitergegebene Ungleichheit verhindert. Ungleichheit ist für Libertäre für sich genommen nicht schlecht, auch wenn diese Ungleichheit extreme Züge annimmt. Aber verfestigte und ererbte Ungleichheit ist von Übel – schon deswegen, weil sie die Marktdynamik schwächt. Die empirischen Befunde sprechen aber eine andere Sprache: Überall dort, wo die

drückt: „Die Demokratie hat ihren Ursprung in der Annahme, dass alle gleich geschaffen sind. Der Kapitalismus dagegen hat seinen Ursprung in der Annahme, dass der Wettbewerb Ungleichheit schafft, je nach Talent, Fleiß und Glück. Beide Wertesysteme haben ihre Gültigkeit, und zwar im jeweiligen Lebensbereich“ (Gore 2007, 112).

Während also der Markt Ungleichheit der Staatsbürger legitimiert, ja geradezu für essenziell betrachtet, benötigt die Demokratie die relative Gleichheit der Bürger als Legitimationsgrundlage für ihr Funktionieren. Drastischer könnte die Behauptung der Libertären, dass der Markt ebenso die Politik regeln könne, nicht widerlegt werden – zumindest dann nicht, wenn man voraussetzt, dass unser demokratisches System nicht zur Disposition stehen soll. Was passiert aber, wenn die ungleiche Verteilung der Mittel im Markt zu einer Ungleichheit der Mittel der Staatsbürger in einer Demokratie führt?

Abgesehen von den ungleichen Möglichkeiten der Lebensgestaltung ändern sich vor allem die Mittel, die Bürgern zur Einflussnahme auf öffentliche Entscheidungen zur Verfügung stehen. Selbst wenn auf dem Papier die Bürger über die gleichen politischen Rechte verfügen, gerät die Demokratie durch enorme wirtschaftliche Ungleichgewichte in Gefahr, denn es entstehen zunehmend extreme Unterschiede in der Fähigkeit, Wahlen zu beeinflussen. Sowohl die hohen Kosten des Lobbyismus als auch die immer aufwendigere Finanzierung von Wahlkämpfen öffnen Tür und Tor zu dem, was man *crony capitalism* nennt, den Paul Ginsborg (2008, 33) pointiert so umschreibt:

„Angesichts enormer privater Zuwendungen gerät der demokratische Prozess in die große Gefahr, vom *crony capitalism* vereinnahmt zu werden, einem Kapitalismus, der sich auf instrumentalisierte Freundschaften stützt. Man gewinnt Wahlen, um denen, die die Wahl finanziert haben, lukrative Aufträge zu verschaffen, Freunde in wichtigen Funktionen zu platzieren und in vielen Demokratien um Familienmitglieder mit Macht- und Prestigepositionen zu versorgen. Dem Parteiensystem fällt es sehr schwer, sich von diesen Entwicklungen nicht anstecken zu lassen, und in vielen Ländern reichen die Antikörper nicht aus, um das Abgleiten in die Korruption zu verhindern. Angesichts dieser Tatsachen üben die einfachen Bürger heftige Kritik an der politischen Klasse, im Geheimen (oder auch ganz offen) aber streben sie danach, selbst in das Klientelwesen aufgenommen zu werden, das den verborgenen Mechanismus zahlreicher zeitgenössischer Demokratien bildet“.

Auch hier muss vor einem Fehlschluss gewarnt werden: Die Forderung nach Gleichheit in der Demokratie bedeutet keine Forderung nach absoluter, son-

---

Freiheit des Marktes Ungleichheiten schafft, findet sie Wege, diese sozial zu verfestigen.“

dem nur nach relativer Gleichheit. Einer relativen Gleichheit, die ein qualitativ hochwertiges Funktionieren der Demokratie erlaubt. Vollständige Gleichheit ist schon aufgrund von ungleichen Voraussetzungen der menschlichen und gesellschaftlichen Natur unmöglich. Der Mensch hat von Natur aus immer unterschiedliche Veranlagungen, gleichfalls lassen sich beispielsweise Präferenzen und Ressentiments im sozialen Miteinander nicht gänzlich vermeiden. Besorgniserregend ist sowohl der Grad der vorhandenen Ungleichheit als auch die Tatsache, dass diese weiter anwächst. Vor allem wird die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise die Kluft zwischen Arm und Reich noch verstärken.

Der Gleichheitsanspruch in Demokratien ergibt sich, wenn man Robert Dahl (2006, 14–19) folgt, aus zwei Annahmen, die in einem vernünftigen öffentlichen Diskurs nur schwerlich zurückgewiesen werden können:

1. Die intrinsische Gleichheit der Menschen. Hierbei handelt es sich um die moralische Feststellung, dass alle Menschen an sich von gleichem Wert sind, dass kein Mensch einem anderen übergeordnet ist, und dass dem Wohl oder dem Interesse einer jeden Person die gleiche Beachtung geschenkt werden muss. Unabhängig der Eignung einzelner Personen oder Gruppen zum Regieren, geht dieser ethische Grundsatz davon aus, dass niemand so eindeutig besser geeignet ist, dass man ihm die uneingeschränkte und endgültige Autorität über die Führung des Staates anvertrauen dürfe.

2. Politische Gleichheit ist als Ziel erstrebenswert. Zwar mag sich in der Realität das Ideal der politischen Gleichheit noch nicht verwirklichen lassen, so bleibt es dennoch als wünschenswertes Ideal ein Maßstab, den wir nicht nur anstreben sollten, sondern an dem sich die Güte oder der Wert des Erreichten messen lässt. In dieser Funktion ist das Ideal eine Hilfe für die empirische Theorie bzw. Forschung. In einer anderen Form gibt es das Ideal auch als ein Werturteil, das das ideale Ergebnis oder Ziel vorformuliert. Diese beiden Bedeutungen eines „Ideals“ unterscheiden sich zwar, widersprechen sich aber nicht. Es ist zu berücksichtigen, dass ein „Ideal“ im ersten Sinne nicht zwangsläufig immer ein „Ideal“ im zweiten Sinne impliziert.

Selbst wenn die Grundrechte die gleichen Rechte und Pflichten der Bürger garantieren, bleiben doch die politischen Mittel in allen demokratischen Systemen dermaßen ungleich verteilt, dass die politische Einflussnahme nicht als gleich angesehen werden kann. Unter politischen Mitteln versteht man dabei all das, was ein Mensch benutzen kann, um das Verhalten anderer zu beeinflussen: Geld, Informationen, Zeit, Wissen, Nahrung, die Androhung von Gewalt, Arbeitsstellen, Freundschaften, sozialer Status, tatsächliche Rechte, Wahlen usw. Dahl sieht daher eine weit heimtückischere Entwicklung für die Demokratie, die von der Demokratie zu einer Art Oligarchie

verlaufen könnte. Dabei würde es die Mehrheit der Bürger versäumen, ihre Grundrechte zu schützen und zu verteidigen, obwohl sie von diesen überzeugt sind und die Mehrheit in der Bevölkerung stellen, da ihnen eine Partei mit größeren Ressourcen gegenübersteht, die diese gezielt für ihre eigenen Interessen einsetzt.<sup>6</sup>

Neben dieser Ungleichheit der politischen Mittel kommt noch eine weitere Ungleichheit hinzu, nämlich: Die Ungleichheit der Kenntnisse, der Fähigkeiten und der Anreize. Die politischen Kenntnisse und die politischen Fähigkeiten sind bei den Bürgern so unterschiedlich vorhanden, dass die Fähigkeit unter den Bürgern, diese effektiv einzusetzen und tatsächlich politische Ziele zu erreichen, stark divergieren. Empirisches Material seit den 1940er Jahren zeigt, dass in allen demokratischen Ländern der Durchschnittsbürger dem „guten Staatsbürger“, wie er in der klassischen und modernen Literatur beschrieben wird, nicht gerecht wird. Zweifelsohne sind die Bürger in der deutlichen Minderheit, die über ein ausgeprägtes Interesse an Politik verfügen. Die Zahl der politisch Aktiven ist noch geringer. Das Wissen der Durchschnittsbürger über politische Fragen ist äußerst bescheiden, so dass eine kleine Elite die großen politischen Fragen für eine mehr oder weniger schweigende, oftmals politikverdrossene Mehrheit entscheidet. Zudem sind die politischen Prozesse derart komplex, dass der „Durchschnittsbürger“ oftmals gar nicht erkennt oder erkennen kann, wo seine Interessen in diesen Entscheidungsprozessen liegen (vgl. Dahl 2006, 68f.).

Daraus folgt, dass Menschen mit überlegenen politischen Fähigkeiten diese nicht nur für das „Gemeinwohl“ nutzen können, sondern ebenso für eigene Zwecke. Möglicherweise erfolgt dies auf Kosten anderer Bürger. Dies ist nichts Neues, denn in der ganzen Menschheitsgeschichte haben in allen Gesellschaften die meisten Menschen einen signifikanten Teil ihrer Zeit dem Versuch gewidmet, die Entscheidungen anderer in Gemeinschaften zu beeinflussen. Insofern gibt es Einflussnahme, Macht und Autorität überall im Leben des Menschen. Problematisch wird die Situation aber dann, wenn Menschen einen Großteil ihrer Zeit mit dem Versuch verbringen, die Regierung ihres Landes zu beeinflussen. Und heutzutage lässt sich kaum übersehen, dass eine kleine Minderheit in demokratischen Ländern ihre Zeit überwiegend damit verbringt, politischen Einfluss zu suchen und auszuüben, die Mehrheit der Bürger dies aber nicht tut bzw. nicht tun kann. Diese Tatsache

---

<sup>6</sup> Vgl. Dahl 2006, 29; 67. Al Gore (2007, 99f.) greift die Optionen der Manipulation von Regierungsentscheidungen gleichfalls auf: „Wird das logische Denken durch Geld oder Täuschung beeinflusst, dann beruht die Entscheidung der Regierten auf falschen Voraussetzungen und jegliche durch sie verliehene Macht ist zwangsläufig ohne Legitimation. Wird der Konsens des Volkes aber durch umfassende Manipulation von Ängsten erzwungen oder mit Hinweis auf göttliche Fügung erschlichen, dann verkümmert die Demokratie.“

der zeitlichen Kontingenz hat unausweichlich Konsequenzen für die politische Gleichheit (vgl. ebd. 69–72).

Außerdem lohnt es sich für die gesellschaftlichen Eliten unter Kosten- und Nutzensgesichtspunkten mehr Zeit aufzuwenden, um politischen Einfluss zu gewinnen. Gleichzeitig gewinnen sie dadurch immer größeren Einfluss auf politische Entscheidungen. So verstärkt sich in modernen Demokratien zwangsläufig – solange nicht politisch bewusst gegengesteuert wird – das Gewicht der Einflussnehmer auf die Politik immer mehr zugunsten kleiner Zirkel, und damit einhergehend vergrößert sich die Ungleichheit innerhalb einer demokratischen Gesellschaft zunehmend. Dadurch dass in modernen Demokratien aufgrund des Dilemmas der Größe die Bürger die Macht zwangsläufig an Repräsentanten delegieren, wird die politische Gleichheit zudem noch weitergehend beeinträchtigt. Je größer eine politische Einheit ist, desto weniger stehen die Repräsentanten den Bürgern zur Verfügung. Dies ist automatisch so, denn je größer die Zahl der Bürger, die ein Delegierter vertritt, desto weniger Zeit steht diesem zur Verfügung, sich mit diesen auszutauschen. Dies stärkt *volens nolens* wiederum die privilegiertesten Mitglieder einer Gesellschaft. Man kann *de facto* davon sprechen, dass heute die wichtigen politischen und ökonomischen Entscheidungen in der Hand einer eng begrenzten Elite liegen.<sup>7</sup>

Trotz aller Vorteile, die eine am Markt orientierte Wirtschaft mit sich bringt, sieht Dahl (ebd. 82) zwei negative Folgen dieser, die in einer demokratischen Ordnung permanente Probleme mit sich bringen:

1. Er geht davon aus, dass eine Marktwirtschaft ohne regulierende Maßnahmen unausweichlich immer einigen, gelegentlich auch vielen Menschen Schaden zufügt. Der Schaden wird durch dynamische Veränderungen verursacht, die in einer Marktwirtschaft permanent stattfinden, wozu u.a. Arbeitslosigkeit, Beschäftigung nur in unqualifizierten Tätigkeiten, Verarmung, anhaltende Armut, unzureichende Unterkunft, Krankheit, körperliche Beeinträchtigung und Tod in Folge der Bedingungen am Arbeitsplatz, Beschädigung der Selbstwertschätzung, des Selbstvertrauens und des Ehrgefühls,

---

7 Al Gore (2007, 102) greift diesen Punkt gleichfalls auf und attestiert: „Ist dieser Raum nicht wirklich offen, dann werden diejenigen, die den Zugang kontrollieren, zu Torwächtern. Verlangen sie Geld für den Zutritt, dann haben Wohlhabende mehr Möglichkeiten der Einflussnahme. Gute Ideen aus den Köpfen von Männern und Frauen, die sich den Zugang zum öffentlichen Raum nicht leisten können, sind dann auch nicht mehr zur Erwägung verfügbar. Werden diese Meinungen aber blockiert, dann leidet die Meritokratie der Ideen darunter, die schon immer der Herzschlag des Prinzips Demokratie war. Der Prozess der Demokratie ist dann nicht mehr durch das Vernunftprinzip abgesichert und kann manipuliert werden.“ Im Anschluss an diese Ausführung merkt Gore (ebd.) weiterhin an, dass „genau dies in Amerika geschehen sei.“

Verlust von Nachbarn und Freunden aufgrund der notwendigen Mobilität zählen. Vom Mangel an Wohnungen für Familien bis hin zu einem Leben auf der Straße können die Folgen der Marktwirtschaft reichen.

2. Jede Marktwirtschaft produziert zwangsläufig eine Ungleichheit an Mitteln unter den Bürgern, denn dies macht einen Teil ihres Wesens aus. Dies betrifft Ungleichheit im Sinne von Einkommen und Wohlstand, aber auch direkt oder indirekt von Informationen, Status, Bildung, Zugang zu politischen Eliten sowie vieles mehr. Die Leichtigkeit der Umwandlung dieser Mittel in politische Mittel ist ja bereits erörtert worden.

Die Grenzen zwischen freiem Markt und staatlicher Regulierung sind ständig in Bewegung, so dass die Menschen grundsätzlich durch die demokratischen Institutionen in die Lage versetzt werden, Widerstand zu mobilisieren und so Veränderungen herbeizuführen. Dies war in der Vergangenheit im Nationalstaat oft mit Erfolg der Fall. Für die heutige Zeit stellt sich das zunehmende Problem der Internationalisierung der Entscheidungsprozesse, wobei internationale Systeme für die politische Gleichheit ein Problem in dreierlei Hinsicht darstellen: Internationale Systeme treffen Entscheidungen mit erheblichen Folgen für die Bürger in demokratischen Ländern; viele Entscheidungen, die aus solchen Systemen hervorgehen, führen zu höchst wünschenswerten Ergebnissen; die Entscheidungen internationaler Systeme kommen nicht auf demokratischem Wege zustande und können es auch nicht.<sup>8</sup>

Die erste Aussage dürfte unstrittig sein. Und auch die zweite Aussage werden wenige anzweifeln, selbst wenn einzelne Gegner bestimmter Organisationen und Systeme sind. Die dritte Aussage ist der entscheidende Sachverhalt, denn wenn dieser richtig ist, stehen wir vor einer schwerwiegenden Herausforderung an die Demokratie und damit an die politische Gleichheit. Internationale Systeme, die hierarchisch und elitär sind, treffen Entscheidungen, die zudem dem Preissystem folgen. Eine adäquate demokratische Kontrolle der Entscheider aber fehlt oder ist nur ansatzweise vorhanden. Zwangsweise stellt sich die Frage, ob wir überhaupt von internationalen Systemen erwarten können, dass sie grundlegende politische Institutionen ähnlich einer modernen repräsentativen Demokratie herausbilden (vgl. ebd. 84ff.). Aus guten Gründen fällt für Dahl (ebd. 86–89) die Antwort verneinend aus:

---

<sup>8</sup> Vgl. Dahl (2006, 82ff.); Demokratie konnte immer schon in ihrer Willensbildung manipuliert werden, auch im nationalen Kontext. Und dennoch gelang es in der Vergangenheit den Staatsbürgern der westlichen Demokratien, Lobbyismus, Parteienfilz oder Ämterpatronage in hinreichendem Maße in Grenzen zu halten, aber nur, weil sie sich unmittelbar gegen solche Auswüchse erfolgreich erwehren konnten. Dies scheint nun in Gefahr.

1. Die Institutionen müssten bewusst entwickelt werden, denn sie entstehen nicht durch Evolution oder werden durch spontane Akte initiiert. Es erscheint geradezu absurd, zu glauben, dass die Entscheidungen der Weltbank oder der Welthandelsorganisation eines Tages von einem legislativen Gremium getroffen werden könnten, dessen Mitglieder direkt von den Bürgern ihrer Länder gewählt wurden.
2. Das Problem der Größe wird in internationalen Systemen noch verstärkt. Bereits große Länder können kaum den Kontakt zwischen Bürgern und Repräsentanten halten. Bei internationalen Systemen ist dies so gut wie nicht umsetzbar, was die Verwirklichung der politischen Gleichheit praktisch unmöglich macht.
3. Die Schaffung demokratischer Institutionen, das Funktionieren dieser als auch der Austausch zwischen Repräsentanten und Bürgern wird auf der internationalen Ebene durch die verschiedenen historischen Erfahrungen, Unterschiede in u.a. Identität, Kultur, Werten, Überzeugungen, Allianzen sowie sprachlichen Hindernissen noch fragwürdiger. Mit zunehmender Größe (der Einwohnerzahl wie des Territoriums) steigt laut empirischen Erfahrungen die Diversität. Politische Entscheidungen dürften unterschiedliche Folgen für verschiedene Gruppen haben, von denen sich die Verlierer vielleicht nur widerwillig oder nicht fügen werden, was mit neuen Friktionen bis hin zu offener Gewalt einhergehen kann.
4. Die Diversität liefert somit die Notwendigkeit, eine gemeinsame politische Kultur zu schaffen, die den politischen Institutionen hilft, in Zeiten von Konflikten und Krisen Unterstützung durch die Bürger zu erhalten. Da es bereits heute in demokratischen Ländern mühsam ist, während einer akuten Krise eine relative Stabilität zu wahren, zweifelt Dahl mit der Ausnahme der Europäischen Union an dem Erfolg eines solchen Ansinnens, denn einem internationalen System würde jegliche gemeinsame politische Kultur fehlen.
5. Internationale Entscheidungen sind oftmals derart komplex, dass sie von den meisten Bürgern nicht nachvollzogen werden können. Den Entscheidern ist somit gleichfalls unmöglich, eine sachlich begründete Zustimmung darzulegen.
6. Zu guter Letzt umfasst die Weltwirtschaft schon heute internationale Märkte und multinationale Unternehmen in einem höchst komplexen, Legitimationsfragen aufwerfenden System. Haben in der Vergangenheit Unternehmen einen wesentlichen Teil ihrer öffentlichen Akzeptanz und Legitimität durch Regulierungsmaßnahmen seitens des Staates erhalten, wird dies zunehmend von anderen internationalen Organisationen und Abläufen übernommen – namentlich von der Welthandelsorganisation, der Weltbank, dem Internationalen Währungsfonds etc. Damit hat das Problem des demokratischen Konsenses aber nur kosmetische Nachbesserungen erhalten, denn

bei diesen Organisationen handelt es sich um die Herrschaft durch eine eng begrenzte pluralistische Elite, die zur weiteren Zunahme der politischen Ungleichheit führt.

Man kann die Situation wie folgt zusammenfassen: Die Verteilung der politischen Mittel, Fähigkeiten und Anreize, die Größe der politischen Systeme, unaufhebbare Zeitbeschränkungen, die Dominanz der Marktwirtschaft, die Existenz internationaler, nicht demokratischer Systeme, die Unausweichlichkeit schwerer Krisen stehen dem Ziel politischer Gleichheit der Bürger einer politischen Einheit verstärkt entgegen (vgl. ebd. 91f.). Dahls primäre Befürchtung ist, dass die ungleiche Verteilung politischer Ressourcen ein Niveau erreichen könnte, von dem sie nicht mehr reduziert werden kann. Obwohl die weniger privilegierten Schichten die Mehrheit der Bevölkerung stellen, könnte der kumulative Zugewinn an Macht, Einfluss und Befugnissen der privilegierten Schichten so groß werden, dass die weniger Privilegierten nicht mehr in der Lage und vielleicht auch nicht mehr Willens sind, die notwendige Anstrengung auf sich zu nehmen, um gegen die Ungleichheit zu mobilisieren. Wenn aber zu wenige Bürger die erforderlichen Opfer an Zeit und anderen Ressourcen aufbringen, um den überlegenen Ressourcen der Oberschicht, die weit eher bereit ist, ihre privilegierte Position zu verteidigen, etwas entgegenzusetzen, könnte die Demokratie erheblich Schaden nehmen. Gewalt wäre dann als Fanal nicht auszuschließen, letztlich könnte aber ebenso die Demokratie erodieren, denn wenn zu wenige Bürger am deliberativen Prozess der Demokratie teilnehmen, verkümmert die Demokratie (vgl. ebd. 101f.).

Auf den Ernst der Lage hat bereits vor Jahren Norberto Bobbio (1988, 135f.) weitsichtig hingewiesen, als er prägnant formulierte:

„Es geht nicht mehr nur um den Sozialstaat, um diesen großen historischen Kompromiß zwischen der Arbeiterbewegung und dem Spätkapitalismus, sondern es geht um die Demokratie selbst, d.h. um den vorausgegangenen großen historischen Kompromiß zwischen den traditionellen Privilegien des Eigentums und der organisierten Arbeiterschaft, aus dem direkt oder indirekt durch das allgemeine Wahlrecht, die Bildung von Parteien usw. die moderne Demokratie hervorgegangen ist“.

Sicher ist, dass die Fähigkeit der westlichen Demokratien, globale Wirtschaftsabläufe zu steuern, in den letzten Jahren der neoliberalen Marktwelle abgenommen hat. Die von den Bankern verursachte aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise hat außerdem nicht nur Vertrauensverluste in den Märkten zur Folge, sondern macht die Demokratie weniger attraktiv, indem das Signal an die Bürger ausgeht, dass sich erhebliche gesellschaftspolitische Probleme politisch nicht mehr erfolgreich durch Politik lösen und hegen lassen.

So folgt der Vertrauenskrise in den Märkten unmittelbar und als Konsequenz dieser eine Vertrauenskrise in der Demokratie hinterher.<sup>9</sup>

## Fazit

Die hier ausführlich diskutierte Position von Robert Dahl erscheint mir in diesem Kontext sehr wesentlich. Die oftmals erteilten Ratschläge von Politikexperten und ehemaligen Staatsmännern zielen im Kontext der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise auf eine Ausweitung der internationalen Regulierung ab. Mittels internationaler Regeln soll der so genannte „Raubtierkapitalismus“ gezügelt werden. Und es steht durchaus außer Zweifel, dass es so wie bisher nicht weitergehen kann. Gerade aber deshalb stechen zwei Aspekte der Dahlschen Analyse hervor: Würde eine Internationalisierung der Politikfelder nicht wieder diese in die Hände einer eng begrenzten und nicht demokratisch kontrollierten Elite legen? Ist das Problem nur eine Frage der Marktregulierung und neuer Gesetze oder vielmehr eines des uns langsam aber sicher aus der Hand gleitenden Ideals der relativen Gleichheit in der Demokratie? Wenn dem so wäre, muss es nicht das Ziel sein, wieder für mehr politische als auch ökonomische Gleichheit in unseren westlichen Demokratien zu sorgen?

Regierungen müssen sich unter diesen Umständen von ihrem „Laissez-faire“-Ansatz verabschieden. Das Versagen der politischen Klasse, der Verlust an Kontrolle der Parlamente in Fragen allerhöchsten nationalen Interesses, ist mehr als offenkundig. Grenzen müssen den Marktakteuren innerhalb der Demokratie und der Staatlichkeit gesetzt werden. Der Staat muss deutlich machen, dass Freiheit auch immer mit der Selbstbeschränkung des Individuums einhergeht, dass Gemeinwohl vor Egoismus kommt, und dass eine gänzlich entfesselte Freiheit in einer Art Anarchismus des Marktes enden muss.

Dem Erfinder des klassischen Liberalismus war dies bewusst. Für Adam Smith<sup>10</sup> gingen ethischen Beschränkungen immer mit Marktmechanismen einher. Hingegen kommt die falsch verstandene Liberalität der Marktlibertären heute die westlichen Demokratien teuer zu stehen. Selbst zukünftig Geborene werden sich noch an der Abzahlung des durch unverantwortliche Markttrowdys entstandenen weltkriegsähnlichen Schadens beteiligen müs-

---

9 Al Gore berichtet genau dieses Phänomen für die USA. Er schreibt (2007, 327): „In den USA haben inzwischen viele Bürger den Eindruck, dass sich die Regierung nur noch um ihre eigenen Belange kümmert und es den Machthabern völlig gleichgültig ist, was die Menschen im Land denken. Sie fühlen sich von der Demokratie abgeschnitten. Sie halten ihre Wählerstimme für bedeutungslos und sehen für sich keine Möglichkeit mehr, die Demokratie mitzugestalten.“

10 Vgl. Smith 1994.

sen. Es hat sich als Irrtum erwiesen, zu glauben, dass die Befreiung von regulativen Fesseln der Gesellschaft *per se* mehr Freiheit bringen kann. Zuviel Freiheit führt offensichtlich zu einer Art Selbstzerstörung dieser und lässt den Kitt von Gesellschaften geradezu evaporieren.

Das Problem neben der Frage demokratisch kontrollierter Regulierung wird aber in naher Zukunft sein, einen Zusammenhalt für die zentrifugal zu immer extremerer Ungleichheit strebenden Individuen unserer modernen Demokratien westlicher Prägung zu finden. In der Vergangenheit gab es immer eine Art von Bindung. Ob mittels Tradition, Sitten und Gebräuchen, Religion oder Kultur, es gelang immer gewisse gemeinverbindliche Verhaltensnormen durchzusetzen. Die fortschreitende Entreligionisierung der öffentlichen Gesellschaftssphäre als auch der Verlust der bindenden Kraft der Kultur aufgrund der überbordenden medialen Pluralität stellen schon länger keine Zukunftskräfte mehr dar. Zuletzt war der gesellschaftlich bindende Kitt bis zu Beginn der neoliberalen Welle der umverteilende Sozialstaat, dessen Kompensationsmechanismus Jürgen Habermas (1985, 148) wie folgt auf den Punkt bringt:

„Der sozialstaatliche Kompromiß und die Befriedung des Klassenantagonismus sollen dadurch erreicht werden, daß demokratisch legitimierte staatliche Macht zur Hegung und zur Zähmung des naturwüchsigen kapitalistischen Wachstumsprozesses eingesetzt wird. Die *substantielle Seite* des Projektes zehrt von Resten der arbeitgesellschaftlichen Utopie: indem der Status der Arbeitnehmer durch staatsbürgerliche Teilnahme- und soziale Teilhaberechte normalisiert wird, erhält die Masse der Bevölkerung die Chance, in Freiheit, sozialer Gerechtigkeit und wachsendem Wohlstand zu leben. Dabei wird vorausgesetzt, daß zwischen Demokratie und Kapitalismus durch staatliche Interventionen eine friedliche Koexistenz gesichert werden kann“.

Wenn diese Option heutzutage in einer globalisierten Wirtschaft so nicht mehr gegeben ist, stellt sich die Frage nach einem Substitut für diese. Eine ungehemmte Fortsetzung der Marktideologie wird es mit Sicherheit nicht sein können, jedenfalls nicht ohne das Ende der hochqualitativen Demokratie westlicher Prägung einzuleiten. Der Hedonismus der Individuen und der Nihilismus der Marktideologie könnten aber auch dann kaum die Leerstelle ersetzen, die die metaphysischen Konzepte der Vergangenheit aufgerissen haben. Man möchte den Libertären in den Worten der liberalen Gräfin Dönhoff (1997a, 50) zurufen:

„Aber wenn es keine höheren Ziele gibt als den Lebensstandard, keine andere Meßlatte für Leistung, Ansehen, Wohlbefinden als das Einkommen, dann gnade Gott unserer demokratischen Lebensform“.

Gewissermaßen stehen wir heute wieder an einem ähnlichen Ausgangspunkt wie einst Emile Durkheim bei seinen Überlegungen. Mag die Sichtwei-

se Durkheims auf den ersten Blick paternalistisch und leicht antiquiert wirken, so erlaubt Durkheims Werk uns doch einige der kommenden Herausforderungen der deliberativen Demokratie vor Augen zu führen.<sup>11</sup> Die Ausgangslage in Durkheims Werk *Erziehung, Moral und Gesellschaft* (1995b) ist die Notwendigkeit eines hinreichenden Zusammenhalts unter den Mitgliedern einer Gesellschaft, damit die Gesellschaft überhaupt leben kann. Nachdem die bis dato auf religiösen Konzepten und religiöser Autorität basierenden Moralregeln diese Funktion nicht mehr ausreichend erfüllen können, stellt Durkheim Überlegungen an, wie sich verbindliche Moralregeln in einer Gesellschaft sonst konstituieren lassen. Dabei legt er dar, warum ein Individuum nicht als Begründer einer Moral infrage kommen kann, denn dieser verfolgt mit jeder moralischen Handlung immer ebenso persönliche Ziele, während eine hinreichend große Gruppe wie eine Gesellschaft keine persönlichen Ziele verfolgt, sondern überindividuell agiert. Moralisch handeln heißt für Durkheim immer im Hinblick auf ein Kollektivinteresse handeln. Um zu verstehen, was bei Durkheim mit Gesellschaft gemeint ist, muss man diese in Kontrast zu der weitverbreiteten Auffassung einer Menge von x Individuen sehen. Vielmehr muss man in ihr etwas anderes als eine Summe von Individuen sehen, um erkennen zu können, dass sie ein Wesen *sui generis* ist. Dieses eigene Wesen der Gesellschaft erlaubt ihr in der Moral eine Rolle zu spielen, die das Individuum nicht ausfüllen kann. Sie hat eine eigene Persönlichkeit, die sich von den individuellen Persönlichkeiten ihrer Mitglieder abhebt.

Von den Versuchen und Schwierigkeiten Durkheims (1999, 480) lässt sich lernen. Sein Diktum gilt für uns hundert Jahre später erneut:

„Unsere erste Pflicht besteht heute darin, uns eine neue Moral zu bilden. Ein derartiges Werk kann nicht in der Stille der Studierstube erdacht werden; es muß aus sich selbst entstehen, nach und nach, unter dem Druck innerer und notwendiger Ursachen. Die Reflexion allenfalls kann und muß dazu dienen, das Ziel, das erreicht werden muß, zu verdeutlichen“.

## Literatur

Bobbio, N. (1988): Die Zukunft der Demokratie. Berlin 1988.

Crouch, C. (2008): Postdemokratie. Frankfurt a. M. 2008.

Dahl, R.A. (2006): Politische Gleichheit – ein Ideal? Hamburg 2006.

Deutsche Bahn AG (2009): Pressemitteilung „Witterungsbedingte Einschränkungen auf der ICE-Linie Berlin-Leipzig-Nürnberg-München“. Nr. 450/2009. Leipzig 22. Dezember 2009.

---

11 Vgl. Sintomer 2009, 205–226.

- Dönhoff, M. (1997a): Erst kommt das Geld – dann die Moral. S. 44–50 in Dönhoff, M.: Zivilisiert den Kapitalismus. Grenzen der Freiheit. Stuttgart 1997.
- Dönhoff, M. (1997b): Freiheit ohne Selbstbeschränkung führt zur Diktatur. S. 54–58 in Dönhoff, M.: Zivilisiert den Kapitalismus. Grenzen der Freiheit. Stuttgart 1997.
- Durkheim, E. (1991): Physik der Sitten und des Rechts. Vorlesungen zur Soziologie der Moral. Hrsg. v. H.-P. Müller. Frankfurt a. M. 1991.
- Durkheim, E. (1995a): Die positive Moralwissenschaft in Deutschland. S. 85-175 in Durkheim, E.: Emile Durkheim über Deutschland. Texte aus den Jahren 1887 bis 1915. Hrsg. v. F. Schultheis – A. Gipper. Konstanz 1995.
- Durkheim, E. (1995b): Erziehung, Moral und Gesellschaft. Vorlesung an der Sorbonne 1902/03. 2. Aufl., Frankfurt a. M. 1995.
- Durkheim, E. (1999): Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften. 3. Aufl., Frankfurt a. M. 1999.
- Eisenegger, M. – Vonwil, M. (2008): Die Wirtschaft im Bann der Öffentlichkeit. Ursachen und empirische Evidenzen für die erhöhte öffentliche Exponiertheit ökonomischer Organisationen seit den 90er Jahren. fög discussion papers 2008-0001, Universität Zürich. Zürich 2008.
- Fehr, E. (1999): Neid, Status und Markt. S. 101 in Neue Zürcher Zeitung 27./28. November 1999.
- Ferguson, N. (2009): Wir erleben die finanziellen Symptome eines Weltkriegs. S. 12 in Frankfurter Allgemeine Zeitung 24. Februar 2009.
- Gerke, W. (2006): Kapitalmarkt ohne Moral? Festvortrag zum dies academicus aus Anlass des 262. Jahrestages der Gründung der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg am 4. November 2005. Hrsg. v. Rektor der Friedrich-Alexander-Universität. Erlanger Universitätsreden 68. Erlangen 2006.
- Ginsborg, P. (2008): Wie Demokratie leben. Berlin 2008.
- Gore, A. (2007): Angriff auf die Vernunft. München 2007.
- Habermas, J. (1985): Die Krise des Wohlfahrtsstaates und die Erschöpfung utopischer Energien. S. 141–163 in Habermas, J.: Die Neue Unübersichtlichkeit. Kleine Politische Schriften V. Frankfurt a. M. 1985.
- Lenk, H. (1986): Verantwortung und Gewissen des Forschers. S. 35–55 in Neumaier, O. (Hrsg.): Wissen und Gewissen. Arbeiten zur Verantwortungsproblematik. Conceptus-Studien 4. Wien 1986.
- Nida-Rümelin, J. (2006): Demokratie und Wahrheit. München 2006.
- Nozick, R. (2006): Anarchie – Staat – Utopia. 2. Aufl., München 2006.
- Sintomer, Y. (2009): Emile Durkheim zwischen Republikanismus und deliberativer Demokratie. S. 205–226 in Berliner Journal für Soziologie 19 (2009).
- Smith, A. (2004): Theorie der ethischen Gefühle. Hamburg 2004.
- Smith, A. (2009): Der Wohlstand der Nationen. 12. Aufl., München 2009.
- Wöhe, G. – Döring, U. (2000): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 20. Aufl., München 2000.

# Gemeinschaftsbeziehungen, Vertrauen und Reziprozitätsnormen – zur Reproduktion von „bonding social capital“ in freiwilligen Vereinigungen

Sebastian Braun

## 1. Einleitung

Der Terminus Sozialkapital ist in Wissenschaft und Politik zu einem schillernden Modebegriff avanciert. Popularisiert wurde er seit Ende der 1970er Jahre insbesondere durch die soziologischen bzw. politikwissenschaftlichen Arbeiten von Pierre Bourdieu, James Coleman und Robert Putnam. Sie inspirierten mit ihren unterschiedlichen Begriffsverständnissen von Sozialkapital disparate Diskussionen über Zustand und Zukunft moderner Gesellschaften (vgl. dazu bereits ausführlich Braun 2009, Braun/Weiß 2008). In diesem Kontext hatte das Begriffsverständnis von Robert Putnam den mit Abstand nachhaltigsten Einfluss auf die breiten Diskussionen über die Bürgergesellschaft und die damit verbundenen Vorstellungen von freiwilligen Vereinigungen mit lebensweltlichen Bezügen – Vereine, Projekte, Initiativen und anderweitige freiwillige Zusammenschlüsse – als „Produzenten“ von Sozialkapital. Seitdem haben seine Forschungen und politischen Aktivitäten ein anhaltendes Interesse, insbesondere am „Sozialkapital der Bürgergesellschaft“ speziell auch in Deutschland ausgelöst und vielfältige Debatten initiiert.

Sozialkapital ist in diesem Kontext zu einem deutungsoffenen Terminus geworden, mit dem vor allem hohe Erwartungen an die Revitalisierung von sozialen Bindungen, Beziehungen und Netzwerken in einer dynamischen Bürgergesellschaft assoziiert werden, die mit ihren unausgeschöpften Ressourcen einen substanziellen Beitrag zu Demokratie und Wohlfahrt in Deutschland leisten könne. Es bezeichnet dabei drei wesentliche Aspekte: erstens soziales Vertrauen, das als „Gleitmittel“ gesellschaftlichen Lebens gilt, da es die Kooperation zwischen den Individuen erleichtere, die wiederum zur gesellschaftlichen Koordination unabdingbar sei; zweitens die Norm generalisierter Reziprozität, die zur Lösung sozialer Dilemmata beitrage; und schließlich drittens freiwillige (bzw. „sekundäre“ oder „bürgergesellschaftliche“) Vereinigungen, die soziales Vertrauen aufbauen und generalisierte Reziprozitätsnormen pflegen würden.

Freiwillige Vereinigungen und insbesondere die kleinen lokalen „Vergemeinschaftungen“ wie z.B. Sport-, Gesang- oder Hobbyvereine sind also ein Dreh- und Angelpunkt im Sozialkapital-Konzept im Sinne von Putnam. In ih-

nen generiere und regeneriere sich Sozialkapital, da es sich im Unterschied zu Sachkapital nicht durch regelmäßige Anwendung verbrauche, sondern als Nebenprodukt gemeinschaftlichen Handelns erhöhe.

Diese Vorstellung hat auch in Deutschland entscheidend dazu beigetragen, dass die freiwilligen Vereinigungen aus ihrem stiefmütterlichen Dasein der „Vereinsmerei“ herausgetreten und ins Zentrum der öffentlichen Diskussion gerückt sind. Vor diesem Hintergrund konzentriert sich der vorliegende Beitrag auf die Frage, was eine freiwillige Vereinigung eigentlich so besonders macht, um als spezifische Institution zur (Re-)Produktion von Sozialkapital gelten zu können: Welche strukturellen Besonderheiten zeichnen diese Organisationsform im Vergleich zu staatlichen und privatgewerblichen Organisationen aus? Und welche spezifische Form des Sozialkapitals (re-)produzieren freiwillige Vereinigungen, wenn man zwischen den mittlerweile gängigen Konzepten des „bindenden“ und „brückenbildenden“ Sozialkapitals differenziert? Diese Fragen werden im Folgenden mit Bezug auf einen theoretischen Ansatz von freiwilligen Vereinigungen als „Wahlgemeinschaften“ diskutiert.

## **2. Strukturbesonderheiten freiwilliger Vereinigungen**

In seinen vergleichenden Analysen mit privatgewerblichen und staatlichen Organisationen hat Horch (1983, 1992) den analytischen Idealtypus der „demokratischen ehrenamtlichen freiwilligen Vereinigung“ mit seinen idealtypischen Strukturbesonderheiten systematisch herausgearbeitet. Dieser Idealtypus lässt sich als ein frei gewählter Zusammenschluss von natürlichen (und nicht juristischen) Personen charakterisieren, die im Rahmen einer formalen – d.h. geplanten, am Ziel der Vereinigung ausgerichteten und von bestimmten Personen unabhängigen – Organisationsstruktur gemeinsam ihre spezifischen Ziele verfolgen. Die mitgliedschaftliche Struktur bildet dabei ein zentrales Merkmal freiwilliger Vereinigungen, insofern als die Mitglieder als oberstes Entscheidungsorgan den Souverän repräsentieren, von dem Kompetenzdelegation und organisatorische Verfassungsentscheide ausgehen. Grundlage dafür sind demokratisch, prozessual und partizipativ verfasste Willensbildungs- und Entscheidungsprozesse, in denen die Mitglieder unabhängig von externer Einflussnahme die Ziele der Vereinigung aushandeln und definieren. Diese Ziele werden durch die Verbindung verschiedener Formen der freiwilligen Mitgliederbeteiligung und -mitarbeit in die soziale Praxis umgesetzt. Die Orientierung an bedarfswirtschaftlichen Zielen ist dabei das leitende Prinzip der Wirtschaftsform, d.h. Ziel der Produktion ist die Deckung eines spezifischen Bedarfs und nicht die Erwirtschaftung eines Ertrags. Dieser Bedarf kann sich an jenem der Mitglieder oder auch von Dritten orientieren, wobei Leistungen, die für Dritte erbracht werden, stets mit den Zielen

der Vereinigung und insofern mit den Interessen der Mitglieder korrespondieren.

Ohne es ausdrücklich zu thematisieren, wird in der Sozialkapital-Forschung offenbar von diesem Idealtypus ausgegangen, um die spezifische Rolle von freiwilligen Vereinigungen als Institutionen zur (Re-)Produktion von Sozialkapital in modernen Gesellschaften zu begründen. So findet sich etwa bei Offe/Fuchs (2001, 423ff.) der knappe Hinweis: „Im Training der Fähigkeiten und sozialen Kompetenzen, die für den Umgang mit diesen Merkmalen sekundärer Vereinigungen notwendig sind, sehen wir ihren spezifischen Beitrag zur Bildung von Sozialkapital“. Denn freiwilligen Vereinigungen fehle „sowohl die Gewissheit der autoritativ definierten Ziele – die das Charakteristikum ‚tertiärer‘ formeller Organisationen darstellen – als auch die Gewissheit einer ‚vorgegebenen‘ Mitgliedschaft – das Charakteristikum von Familien“. Und aus diesem Grund hätten freiwillige Vereinigungen ein besonderes Potenzial, um „die Mitglieder in den Gebrauch von Tugenden und Verhaltensweisen einzuüben, die auch über den Kreis der unmittelbar Beteiligten hinaus zu Kommunikations-, Kooperations-, Hilfsbereitschaft und Urteilsfähigkeit disponieren“ (Offe 1999, 114) und die eine nachhaltige Wirkung nach außen hätten.

### **3. Freiwillige Vereinigungen als Wahlgemeinschaften**

Der nicht weiter explizierte Kerngedanke, der sich hinter dieser Vorstellung versteckt, basiert auf zwei aufeinander aufbauenden Annahmen, die sich vereinfacht wie folgt zusammenfassen lassen: Aufgrund der interaktiven Prozesse, die sich in dem normativen Feld des jeweiligen Sozialsystems permanent abspielen würden, etablierte sich in freiwilligen Vereinigungen eine besondere Wertsphäre, in der die Mitglieder weitreichende bürgerschaftliche Kompetenzen erwerben würden („Sozialisationsannahme“). Diese Kompetenzen würden sie dann, so die darauf aufbauende „Transferannahme“, als habitualisierte Dispositionen auf andere Lebensbereiche übertragen, so dass aus freiwilligen Vereinigungen letztlich der „kompetente Bürger“ (Münkler 1997) hervorginge, der über entsprechende kognitive und sozial-moralische Eigenschaften verfüge, die in demokratischen Gesellschaften als qualifikatorische Mindestvoraussetzungen beim Zugang zum Bürgerstatus gelten könnten.

Diese zwei Kernannahmen sind so weitreichend und umfassend, dass ihre empirische Plausibilität nur auf der Basis differenzierter empirischer Untersuchungen über freiwillige Vereinigungen geprüft werden kann. Dazu bedarf es allerdings zunächst theoretischer Annahmen darüber, weshalb gerade freiwillige Vereinigungen die skizzierten Sozialisationsprozesse bei ihren Mitgliedern ermöglichen sollen. Zwar hat die Sozialkapital-Forschung diese

Annahmen bislang bestenfalls ansatzweise thematisiert; vor dem Hintergrund des skizzierten Idealtypus der demokratischen ehrenamtlichen freiwilligen Vereinigung lassen sich allerdings verschiedene Begründungszusammenhänge entwickeln, die Hinweise auf die besondere Bedeutung solcher Vereinigungen für die (Re-)Produktion von Sozialkapital geben.

Besonders hilfreich ist in diesem Kontext der Begriff der „Wahlgemeinschaft“ von Strob (1999), der die Strukturanalysen über freiwillige Vereinigungen von Horch (1983, 1992) um eine handlungstheoretische Konzeption ergänzt und dabei eine originäre Handlungslogik freiwilliger Vereinigungen rekonstruiert hat. Strob nimmt das in der Dritter-Sektor-Forschung übliche Modell der vier gesellschaftlichen Sektoren Staat, Markt, Dritter Sektor und informelle Sphäre auf, um die spezifischen Handlungslogiken herauszuarbeiten, die in den einzelnen Sektoren dominieren.<sup>1</sup> Das innovative Element in Strobs modelltheoretischem Rahmen besteht in dem Versuch, eine eigenständige, idealtypische Handlungslogik in freiwilligen Vereinigungen des Dritten Sektors zu rekonstruieren: dem wechselseitigen, zielgerichteten Nutzen einerseits und der emotionalen, personalen Bindung andererseits, welche die freiwillige Begrenzung der individuellen Nutzenerwartung begründe. Freiwillige Vereinigungen bilden in dieser Perspektive „Wahlgemeinschaften“, deren Mitglieder sich auf freiwilliger Basis zusammenschließen, um sich in „Gemeinschaftsarbeit“ für die Realisierung ihrer Interessen zu engagieren.

Mit diesen Begriffen sind drei maßgebliche und innovative Elemente in Strobs Modell bezeichnet. Erstens führt er mit dem Gemeinschaftsbegriff einen Terminus in die Dritter-Sektor-Forschung ein, der in Deutschland bislang mit nur schwer überwindbaren Konnotationen belastet ist. Mit Bezug auf Webers (1980) handlungsorientierten Begriff der „Vergemeinschaftung“ gelingt es ihm allerdings, eine eigene und überzeugende Definition vorzulegen, die auch als weiterführende Kritik an der laufenden Kommunitarismus-Debatte gelesen werden kann.

Der Gemeinschaftsbegriff ist dabei durch eine doppelte Bindung charakterisiert: einerseits durch die Bindung an gemeinsame Ziele und andererseits durch die emotionale, personale Bindung an die Gemeinschaftsmitglieder (Mitgliederbindung). Während die Zielbindung als Ausdruck jener individuel-

---

1 Nicht neu ist dabei die idealtypische Unterscheidung, wonach der Markt durch einen preisvermittelten Tausch Angebot und Nachfrage koordiniert und dabei die Handlungslogik der Gewinnmaximierung zum individuellen Nutzen dominiert; wonach der staatliche Sektor mittels hierarchischer Koordination dauerhaft die Produktion öffentlicher Güter organisiert und dabei der Handlungslogik des Rechts als gleiches Recht für alle zum allgemeinen Nutzen gilt; wonach in der informellen Sphäre, wo individuelle Bedürfnisse nach affektiver Zuwendung und wechselseitiger Unterstützung befriedigt werden, die Handlungslogik der selbstlosen Liebe vorherrscht.

len Nutzenerwartung verstanden wird, die den Einzelnen zum freiwilligen Beitritt in eine Wahlgemeinschaft veranlasst, gilt die Mitgliederbindung als Grundlage dafür, dass der Einzelne seine Nutzenerwartungen am Nutzen der anderen Mitglieder ausrichtet und somit freiwillig begrenzt. „Damit ist für heutige (Wahl)Gemeinschaften genau das Merkmal konstitutiv, das als besonderes Kennzeichen der Assoziation gilt: Der freiheitliche Zusammenschluß von Bürgerinnen und Bürgern. Der Gemeinschaftsbegriff läßt sich also durchaus mit dem in Einklang bringen, was man mit dem Begriff der Assoziation bzw. mit dem Begriff des Vereins (der Vereinigung) zu beschreiben versucht. Er bietet darüber hinaus den Vorteil, daß sich mit seiner Hilfe genauere Aussagen über das Handeln in Gemeinschaften treffen lassen“ (Strob 1999, 144).

Damit ist bereits das zweite innovative Element in Strobs Ansatz bezeichnet. Denn den Gemeinschaftsbegriff nimmt er als Ausgangspunkt, um die Leistungserzeugung in Wahlgemeinschaften zu untersuchen: die „Gemeinschaftsarbeit“, unter der das zielgerichtete und zweckgebundene freiwillige Engagement verstanden wird, das der Einzelne für eine Gruppe überwiegend im gemeinschaftlichen Miteinander erbringt. „Gemeinschaftsarbeit kann dabei auf die Gemeinschaft selbst gerichtet sein – z.B. zum Erhalt oder Pflege der Gemeinschaft als solcher – und/oder den von der Gemeinschaft verfolgten Zielen dienen – z.B. insbesondere bei Interessengemeinschaften. Arbeit, um als Gemeinschaftsarbeit gelten zu können, obliegt damit dem Kriterium, der Gemeinschaft (dem Gemeinwohl) zu dienen bzw. der Gemeinschaft von Nutzen zu sein. Ein solches Verständnis von Gemeinschaftsarbeit schließt nicht aus, daß diese Arbeit unter anderen Gesichtspunkten (auch) dem/der Einzelnen persönlich nutzen kann. Gerade die [...] ursprüngliche Bedeutung von *gemein* im Sinne von ‚mehreren abwechselnd zukommend‘ weist auf den wechselseitigen Nutzen hin, den in diesem Falle sowohl die Gemeinschaft als auch das tätige Individuum aus der Gemeinschaftsarbeit ziehen kann“ (Strob 1999, 144). Demgegenüber greife ein Begriffsverständnis von Gemeinschaftsarbeit zu kurz, wenn man es auf den wechselseitigen Nutzen reduziere. Speziell die besondere emotionale Qualität einer Gemeinschaft als Ausdruck einer inneren Verbundenheit erkläre, warum ein Individuum ohne eine unmittelbare Nutzenerwartung Gemeinschaftsarbeit leisten kann.

Diese idealtypische Handlungslogik in freiwilligen Vereinigungen steht – und damit ist das dritte wesentliche Moment in Strobs Konzeption bezeichnet – in einer permanenten wechselseitigen Beziehung mit den Handlungslogiken der drei anderen Sektoren, insofern als alle Handlungslogiken stets in jeder Organisation wirken würden – allerdings mit unterschiedlicher Intensität. Strob verortet sämtliche Organisationen in einem dynamischen Raum, in dem jede Organisation permanent konfligierende Handlungslogiken mit ih-

ren spezifischen Zielen in Einklang bringen muss. Diese Handlungslogiken können, sofern dies im Interesse der Organisation und ihrer Mitglieder liegt, in unterschiedlichem Maße „absorbiert“ werden.

Diese Absorptionsprozesse haben wiederum intraorganisatorische Transformationsprozesse zur Folge, die z.B. dann eintreten, wenn freiwillige Vereinigungen ihre Leistungen zum Nutzen aller öffnen und damit in der Handlungslogik des Staates agieren oder wenn sie bestimmte Dienstleistungen für Kunden anbieten und damit der Logik des Marktes folgen. In welche Richtung die Handlungslogik der jeweiligen Vereinigung tendiert, hängt maßgeblich von Herkunft und Umfang der zugeführten Ressourcen ab. Solche Transformationsprozesse sind von untergeordneter Bedeutung, solange sie die idealtypische Handlungslogik in freiwilligen Vereinigungen nicht in ihrem „Kernbestand“ gefährden – d.h. also die Mitglieder der Wahlgemeinschaft ihre Organisation als Gemeinschaft wahrnehmen und somit das die Gemeinschaft konstituierende Element der Ziel- und Mitgliederbindung erhalten bleibt. Durch eine Erosion dieser doppelten Bindung verliert allerdings auch der Gemeinschaftsmodus seinen prägenden Charakter, so dass sich die Gemeinschaft in ihrem Handlungsmodus entweder zu einer staats- oder marktnahen Organisation wandelt.

#### **4. Strukturimmanente Interaktionsformen als Grundlage der Sozialkapital-Bildung**

Aus der strukturellen Verfasstheit freiwilliger Vereinigungen und der immanenten Handlungslogik als Wahlgemeinschaften resultieren idealtypische Interaktionsformen, die für die Entstehung von Sozialkapital von grundlegender Bedeutung sind. Diese Interaktionsformen lassen sich in sechs Dimensionen bündeln:

##### **4.1 Festlegung von Verhaltenserwartungen**

In freiwilligen Vereinigungen vollzieht sich die Festlegung der Verhaltenserwartungen und Regeln anders als in staatlichen Organisationen oder erwerbswirtschaftlichen Unternehmen. Idealtypisch erfolgt diese Festlegung nämlich nicht durch Formalisierung, sondern durch Interaktionsverfestigung, nicht durch Spezialisierung, sondern durch Personalisierung, nicht durch formale, sondern durch informelle Kontrolle, nicht durch Zentralisierung, sondern durch Selbstabstimmung und durch die Einflussnahme über persönliche Beziehungen. Diese Steuerungsformen lassen sich als funktionale Äquivalente zu den in der Organisationssoziologie gängigen Elementen der Norm, Position und Rolle begreifen.

## **4.2 Zwischen formaler Organisation und informeller Gruppe**

Vor diesem Hintergrund lassen sich freiwillige Vereinigungen als „doppelt-gegenstrukturell“ charakterisieren, wodurch sie sich – idealtypisch betrachtet – gegenüber formalen Organisationen auf der einen und informellen Gruppierungen auf der anderen Seite unterscheiden. Denn freiwillige Vereinigungen lassen einerseits Raum für unmittelbare diffuse Beziehungen, verfolgen dabei aber spezifische überindividuelle Ziele; andererseits können sie zur Verfolgung dieser Ziele formal und rational organisiert sein, trennen dabei aber nicht die Motivation von Ziel und Struktur. In diesem Kontext werden freiwillige Vereinigungen vielfach auch als Institutionen beschrieben, in denen „Geselligkeit“ als „Spielform der Vergesellschaftung“ (Simmel 1999) eine besonders wichtige Rolle spielt.

## **4.3 Interaktion, soziales Vertrauen, soziale Netzwerke**

Diese doppelt-gegenstrukturelle Verfassung bildet wiederum eine besondere Grundlage dafür, dass in freiwilligen Vereinigungen jenes soziale Handeln befördert wird, bei dem man sich wechselseitig aneinander orientiert und auf diese Weise enge soziale Beziehungen zueinander aufbaut. Auf der Basis dieser sozialen Beziehungen kann sich zwischen den Mitgliedern einer Vereinigung nicht nur ein dichtes soziales Netzwerk mit „strong ties“ (Granovetter 1973) herausbilden, das umgangssprachlich vielfach auch – und in der Regel negativ konnotiert – als „Vereinsmeierei“ bezeichnet wird. Da diese engen, in ein dicht gesponnenes Netzwerk eingebundenen Beziehungen in der Regel dauerhaft existieren, kann sich auch jenes soziale Vertrauen zwischen den Mitgliedern entwickeln, das aus der zur Gewohnheit gewordenen Verlässlichkeit resultiert, Versprechungen einzuhalten und nicht zu defektieren. Denn die ständigen Interaktionen zwischen den Mitgliedern bewirken, dass der Informationsfluss innerhalb des „Vereinsnetzwerks“ kontinuierlich steigt. Deshalb nimmt der Anreiz zu defektieren deutlich ab, da die Kosten eines Vertrauensbruchs bzw. die Gefahr des Reputationsverlustes als vertrauenswürdiger Partner zunehmen.

## **4.4 Entpersonalisiertes Vertrauen in das Kollektiv einer Vereinigung**

Auf diese Weise können robuste Normen der Reziprozität entstehen, da es wahrscheinlich ist, dass die Hilfe für ein anderes Mitglied durch eine Gegenleistung in der Zukunft abgegolten wird. Die dadurch gewonnene Erwartungssicherheit im Hinblick auf das kooperative Verhalten der anderen Mitglieder kann wiederum das soziale Vertrauen fördern. Dieses Vertrauen kann schließlich – sofern es die gegenseitigen Leistungen zwischen den Mitgliedern eine Zeit lang gegeben hat und diese als gewinnbringend empfunden

den worden ist – „von einer eigenen *Moral* unterstützt [werden], von einer affektiv gefärbten Einstellung der gegenseitigen Orientierung also, die das ganze System auch dann erhält, wenn einmal die Interessen schwächer geworden, die Absicherung nicht lückenlos und die Vorleistungen etwas einseitig geworden sind“ (Esser 2000, 253).

Vor diesem Hintergrund bildet das soziale Vertrauen zwischen den Mitgliedern einer freiwilligen Vereinigung eine entscheidende Grundlage zur Aufrechterhaltung des sozialen Systems, da das Vertrauen in freiwilligen Vereinigungen anders konstituiert wird als in vielen anderen Sozialzusammenhängen. Auf diese Weise entsteht „ein ‚entpersonalisiertes Vertrauen‘, d.h., dieses Vertrauen basiert nicht mehr auf der Einschätzung durch eine Person, sondern auf einer sozialen Klassifikation in einem Kollektiv“ (Heinemann 2002, 368).

#### **4.5 Konsensbildung über Konflikte**

Diese Konstellation vertrauenswürdiger Gegenüber bedeutet allerdings nicht, dass es sich in einer freiwilligen Vereinigung um eine „Gemeinschaft von Gleichgesinnten“ handelt, die weit mehr Interessenhomogenität und Konsens als Interessenheterogenität und Konflikt signalisiert. Vielmehr verweist die Existenz von demokratischen Willensbildungs- und Entscheidungsstrukturen auf die Legitimität und Notwendigkeit des Konflikts als Moment der produktiven Unruhe. Konflikt und Konsens werden dabei als wechselseitig aufeinander bezogene Prozesse verstanden. Denn das Austragen von Konflikten benötigt den Konsens und bringt ihn auf Zeit hervor; der tragfähige Konsens resultiert wiederum aus Konflikten und nicht nur auf Überlieferungen, die ihrerseits in Konflikten entwickelt worden sein können.

Diese Konsensbildung über Konflikte kann sich in freiwilligen Vereinigungen auf zwei maßgeblichen Ebenen vollziehen: einerseits auf einer eher formalen Ebene im Rahmen der periodisch stattfindenden Wahlen und Mitgliederversammlungen; andererseits auf einer eher informellen Ebene im Sinne einer „Stammtisch-Demokratie“ (Braun 2003). Vor allem die zuletzt genannte Ebene gilt in diesem Kontext als bedeutsam, da freiwillige Vereinigungen dazu neigen, „Konflikte in den Bereich des Informellen zu verschieben und dort in quasi familiärer Atmosphäre kompromißhaft ‚unter sich‘ zu glätten“ (Zauner/Simsa 1999, 409).

#### **4.6 Gemeinschaftsarbeit durch doppelte Bindungsmotive**

Neben demokratischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozessen, die Horch (1983, 16) als den „primären Steuerungsmodus“ bezeichnet, über den die Mitglieder die Ziele der Vereinigung beeinflussen können, bildet die un-

entgeltliche Mitarbeit der Mitglieder die wesentliche Ressource, um die Leistungen von freiwilligen Vereinigungen zu erstellen. Die Abhängigkeit der Vereinigung von dieser Ressource bildet zugleich den „sekundären Steuerungsmodus“ der Mitglieder, um die Ziele der Vereinigung zu kontrollieren. Allerdings kann die Bereitschaft, freiwillig zur Leistungserstellung beizutragen, nicht als selbstverständlich vorausgesetzt werden. Vielfach sind die Mitgliedschaftsanforderungen so gering, dass zu freiwilligem Engagement gesondert motiviert werden muss; denn die Kollektivgüter, die freiwillige Vereinigungen produzieren, fordern immer auch zu Trittbrettfahrer-Verhalten heraus.

Dass Mitglieder diese Möglichkeit zum Trittbrettfahren nicht nutzen und sich freiwillig „Gemeinschaftsarbeit“ leisten, ist im Sinne der Konzeption von freiwilligen Vereinigungen als Wahlgemeinschaften in der doppelten Ziel- und Mitgliederbindung engagierter Mitglieder begründet. Diese „expressiven Bindungsmotive“ implizieren einerseits eine positive gedankliche Verbindung zu der Vereinigung und deren Mitgliedschaft. Andererseits kann aus diesen Bindungsgefühlen eine affektiv-habituelle Bereitschaft resultieren, sich für die Vereinigung und die Mitgliederinteressen zu engagieren, ohne sich ausschließlich von strategischen Nutzen-Kalkülen leiten zu lassen. Und genau darin ist die besondere Fähigkeit von Wahlgemeinschaften zur Kooperation begründet. Denn der Einzelne engagiert sich nicht deshalb in seiner Vereinigung, „weil er Vorteile (oder die Vermeidung von Nachteilen) für sich erwarten kann *aufgrund der Entscheidungen, die in diesem Kollektiv getroffen und in die Tat umgesetzt werden*, sondern weil das Kollektiv und/oder Teile jener, die es konstituieren, so sind wie sie sind, d.h. weil ihnen eine eigene *Qualität und Würde* zugeschrieben wird“ (Kirsch 1983, 111).

Aktive Partizipation und Engagement in einer freiwilligen Vereinigung basieren also offensichtlich in einem nicht zu unterschätzenden Ausmaß auf emotionalen Bindungen. Diese affektive Komponente von Zugehörigkeits- und Bindungsgefühlen als Movers von Partizipation und Engagement belegen – entgegen aller Kassandrarufer – verschiedene empirische Untersuchungen, etwa im Bereich des Sportvereinswesens (vgl. Braun 2003). Vor allem der „Gemeinschaftskern“, der sich in der alltäglichen sozialen Praxis der einzelnen Wahlgemeinschaft herausbildet, zeichnet sich nicht nur durch ein umfangreiches freiwilliges Engagement, sondern auch durch eine starke Bindung an die Wahlgemeinschaft und deren Mitglieder aus. Insofern scheint das freiwillige Engagement der Mitglieder mehr zu sein als ein unentgeltliches Engagement, um die Ziele der Wahlgemeinschaft in die soziale Praxis umzusetzen. Darüber hinaus scheint es die affektive Bindung der Mitglieder untereinander und an die Vereinigung zu erzeugen, zu stabilisieren und zu fördern; und umgekehrt dürfte diese emotionale Bindung wie-

derum die Bereitschaft stützen und anregen, sich freiwillig in der und für die Wahlgemeinschaft zu engagieren.

## 5. Wahlgemeinschaften des Geschmacks

Aktive Partizipation und freiwilliges Engagement der Mitglieder einer Wahlgemeinschaft kann man also als Ausdruck eines besonderen Wert- und Normengeflechts in einer Vereinigungen verstehen, das gleichzeitig dazu beiträgt, dieses Wert- und Normengeflecht aufrechtzuerhalten und zu befördern. Es lässt sich insofern in doppelter Hinsicht als ein „Bestandserhaltungsgebot“ von freiwilligen Vereinigungen interpretieren: einerseits um die Angebote der Vereinigungen zu erzeugen und andererseits um die sozialintegrativen Leistungen der Organisation zu produzieren und zu reproduzieren. Denn durch das freiwillige Engagement dürften die Mitglieder „einerseits in einer besonders unausweichlichen und sachlich umfassenden Weise in das normative Feld des Sozialsystems einbezogen werden (1), andererseits aber auch die Möglichkeit gewinnen, einen beträchtlichen, mehr als infinitesimalen Einfluß auf die Gestaltung der Struktur und der funktionalen Leistungen des Kollektivs zu erbringen (2)“ (Geser 1980, 208) – zwei Prozesse, die wiederum dazu beitragen werden, die besondere Handlungslogik in Wahlgemeinschaften zu stützen und zu stärken: die Bindung der Mitglieder an die gemeinsamen Ziele der jeweiligen Wahlgemeinschaft und die Bindung der Mitglieder untereinander und an die Wahlgemeinschaft selbst.

Damit wird deutlich, dass freiwillige Vereinigungen stets „geschlossene Beziehungen“ (Horch 1992, 23) sind – geschlossene Beziehungen, die notwendigerweise über spezifische Zugangsregelungen und -voraussetzungen verfügen, um den vergemeinschaftenden Ingroup-Charakter über ein spezifisches Normen- und Wertesystem aufrechtzuerhalten. Über den verliehenen, mehr oder minder formalisierten Zugehörigkeits- oder Mitgliedschaftsstatus wird das Individuum in das Wert- und Normengeflecht des sozialen Systems einbezogen. Der Mitgliedschaftsstatus zieht also immer eine Grenze zwischen all denjenigen, die das soziale System konstituieren und dazu gehören, und all jenen, die den Mitgliedschaftsstatus nicht anstreben oder denen dieser Status verwehrt wird. Letztere bilden zugleich die Umwelt der Vereinigung, die zur vergemeinschaftenden Binnenintegration der Vereinigung als sozialem System erforderlich ist. Wenn ein Individuum die Mitgliedschaft in einer freiwilligen Vereinigung anstrebt, muss es also immer spezifische Zugangsregelungen überwinden und bestimmte Zugangsvoraussetzungen erfüllen.

Dieser In- bzw. Exklusionsprozess verweist auf vielfältige Untersuchungen der Sozialstrukturforschung, dass insbesondere sozialstrukturelle Merkmale eines Individuums (z.B. Geschlecht, Alter, Migrationshintergrund, Bil-

derung, Beruf, Einkommen) jene soziale Schließungsprozesse begründen, durch die „soziale Gemeinschaften Vorteile zu maximieren suchen, indem sie den Zugang zu Privilegien und Erfolgchancen auf einen begrenzten Kreis von Auserwählten einschränken“ (Parkin 1983, 123). Diese Schließungsprozesse können einerseits formal begründet sein, indem freiwillige Vereinigungen qua Satzung die Zugangsmöglichkeiten auf bestimmte gesellschaftliche Gruppen explizit einschränken. Andererseits verweist die Sozialstrukturforschung seit langem darauf, dass sich auch bei der Vielzahl von freiwilligen Vereinigungen, die auf formaler Ebene als sozial offen gelten, soziale Schließungen über subtilere, hinter dem Rücken der Individuen ablaufende Mechanismen vollziehen können.

Auf solche subtilen Schließungsmechanismen beim Zugang zu freiwilligen Vereinigungen macht u.a. die strukturalistische Klassentheorie von Bourdieu aufmerksam. Demnach vergewissert sich der „Habitus“ als strukturierte und strukturierende Struktur stets über „einen Prozeß gegenseitigen Abtastens und Taxierens [...] seiner Verwandtschaft mit anderen“ (Bourdieu 1996, 375). Der Habitus als Ausdruck der gesamten äußeren und inneren Haltung eines Individuums umfasst dessen Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsschemata und somit die gesamte Weltsicht des Einzelnen: den Geschmack, Lebensstil und die alltagskulturellen Praktiken ebenso wie das Verhältnis zum Körper, die Handlungsmuster oder sozialen Beziehungen, die der Einzelne aufgrund der „Wahlverwandtschaft des Geschmacks“ bevorzugt. Deshalb erkennt man ein einheitsstiftendes Prinzip, das uns zumeist unbewusst zu verstehen gibt, ob jemand „mein Typ“ ist oder zumindest „meine Sprache spricht“. Sozialer Zusammenhalt (re-)produziert sich in den Handlungsgemeinschaften, die sich aus einem ähnlichen Habitus ergeben und sich u.a. in freiwilligen Vereinigungen als „Wahlgemeinschaften des Geschmacks“ manifestieren.

Gerade bei frei gewählten Mitgliedschaften dürfte die besonders ausgeprägte „Tendenz zur Bildung homogener Kreise aus heterogenen Umwelten“ bestehen (Horch 1983, 44). Diese Tendenz der Selbstzuordnung nach Ähnlichkeit ist vor allem darin begründet, dass man sich in sozialstrukturell homogenen Gruppen „wohler“ und „sozial aufgehobener“ fühlt als in heterogenen Gruppen, denn aufgrund eines ähnlichen „Habitus“ wird man weder als Fremdkörper angesehen noch betrachte man sich selbst als solcher. Derartige subtile Selektionsmechanismen und die damit verbundenen Schließungsprozesse lassen sich durchaus als unintendierte Folgen absichtsvollen Handelns bezeichnen, da sie nicht das beabsichtigte Ziel der Akteure, sondern lediglich ein Nebenprodukt ihres Agierens darstellen.

Auf diese Weise können freiwillige Vereinigungen aber stets auch gesellschaftliche Strukturen reproduzieren, die über die Vereinigung hinaus inso-

fern Geltung haben, als die Mitgliedschaft als performative Erzeugung von Distinktionen, also von Abgrenzung und Übereinstimmung von sozialen Gruppen wahrgenommen wird. Die Sozialkapital-Forschung spricht in diesem Kontext von „*bindendem*“ Sozialkapital („*bonding social capital*“), das freiwillige Vereinigungen immer dann generieren, wenn sie „in einigen Punkten (wie Ethnizität, Alter, Geschlecht, soziale Klasse, usw.) ähnliche Menschen“ vereinen (Putnam/Goss 2001, 29).

Ein extremes Beispiel für derartig geschlossene Vergemeinschaftungsformen sind Bourdieus (1999) umfangreichen Analysen über die Eliten Frankreichs, die über informelle und fest etablierte Vereinigungen verfügen wie die Eliten in keinem anderen Land der westlichen Welt. Hoher Korpsgeist, fast identische Königswege im Bildungssystem und eine ähnliche soziale Herkunft zumeist aus der „Bourgeoisie“ erhalten die homogene, sich selbst reproduzierende Elite, die über politische Zugehörigkeiten hinaus Klassencharakter annimmt. Das soziale Kapital einer solchen Elite manifestiert sich nicht nur in Förderungs- und Solidaritätsverpflichtungen oder im abgestimmten Ausschluss Gruppenfremder. Es trägt auch dazu bei, die Transaktionskosten im staatlichen und ökonomischen Sektor zu senken, da es im Sinne von „Kreditwürdigkeit“ Vertrauen erzeugt, das unabhängig von der jeweils bekleideten Spitzenposition als Loyalitätsgarantie fungiert. Außerhalb des begünstigten Netzwerks kann ihr soziales Kapital aber auch Misstrauen erzeugen (vgl. bereits ausführlich Braun 2001).

In diesem Sinne weist auch die Sozialkapital-Forschung darauf hin, dass davon auszugehen ist, dass „es für eng gewobene und homogene Gruppen relativ einfach ist, sich ‚dunklen‘ Zielsetzungen zuzuwenden, wenn ihnen die natürlichen Einschränkungen fehlen, die sich ergeben, wenn ihre Mitglieder unterschiedliche Perspektiven und sich überkreuzende Verbindungen mitbringen“ (Putnam/Goss 2001, 29). Dieses „negative Sozialkapital“ oder „un-social capital“, das im Sinne wechselseitiger Förderungs- und Loyalitätsverpflichtungen, der gezielten internen Informationsverbreitung und dem abgestimmten Ausschluss Gruppenfremder fungiert, findet man allerdings auch jenseits von Gruppierung mit „dunklen Zielsetzungen“. Ein Beispiel dafür sind Solidaritätsformen von „ethnic communities“, die sich auf Grund ihrer Ausgrenzung vom Arbeitsmarkt besondere Nischen mit Spezialisierungsmöglichkeiten suchen und ihre ökonomischen Aktivitäten über ein enges, auf traditionellen Bindungen aufbauendes Beziehungsnetz organisieren, das zu beachtlichen wirtschaftlichen Vorteilen gegenüber Konkurrenten führen kann.

An Anknüpfungspunkten in der sozialen Praxis und aus alltäglicher Erfahrung fehlt es dieser Forschungsperspektive also nicht. In diesem Sinne hatte auch schon Max Weber (1924, 445) in seiner Rede auf dem ersten deut-

schen Soziologentag im Jahr 1910 darauf hingewiesen, dass ganz „alltägliche“ freiwillige Vereinigungen in der unmittelbaren Lebenswelt der Menschen den „guten Staatsbürger“ hervorbringen könnten – bei ihm allerdings ganz im passiven Sinne des Wortes gemeint: „Wo man singt, da laß dich ruhig nieder“. Große starke Leidenschaften und starkes Handeln fehlen da“. Vor diesem Hintergrund scheint es dringend geboten, die Frage nach den komplizierten Zusammenhängen zwischen Zielen und Strukturen freiwilliger Vereinigungen als Wahlgemeinschaften auf der einen Seite und der Entstehung von Gemeinschaftsbeziehungen, Vertrauen und Reziprozitätsnormen auf der anderen Seite zu einem profilierten Untersuchungsschwerpunkt der Sozialkapital-Forschung zu machen, um das Potenzial der vielfältigen freiwilligen Vereinigungen differenziert in den Blick nehmen und angemessen würdigen und fördern zu können, die wertvolle Beiträge zum Sozialkapital der Gesellschaft leisten.

## 6. Fazit und Schlussfolgerungen

Für freiwillige Vereinigungen sind Formen der Vergemeinschaftung konstitutiver Bestandteil, um als Wahlgemeinschaften ihre Leistungen über die Gemeinschaftsarbeit ihrer Mitglieder erstellen zu können. Grundlage dafür sind soziale Beziehungen, bei denen – in den Worten Max Webers (1980, 21) – das soziale Handeln der Mitglieder und mithin die wechselseitige sinnhafte Orientierung der Mitglieder aneinander „auf subjektiv *gefühlter* (affektuellem oder traditionalem) *Zusammengehörigkeit* der Beteiligten beruht“. Diese Zusammen- und Zugehörigkeitsgefühle können sich in freiwilligen Vereinigungen aufgrund der spezifischen Strukturbesonderheiten besonders leicht und nachhaltig entwickeln – Strukturbesonderheiten, die den Kern dafür bilden, dass freiwillige Vereinigungen als wesentliche Institutionen zur (Re-)Produktion von Sozialkapital in modernen Gesellschaften gelten können.

Es ist aber auch in der Besonderheit freiwilliger Vereinigungen als Wahlgemeinschaften begründet, dass der Habitus als Gesamtheit der Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsschemata eines Individuums in der Regel jene Vereinigungen für sich auswählt, die zu ihm passen. Umgangssprachlich spricht man davon, dass sich „Gleiches zu Gleichem gesellt“; in der Bourdieuschen Terminologie kann in diesem Kontext von der „Wahlverwandtschaft des Geschmacks“ gesprochen werden. Da der soziale Geschmack des Habitus und damit die Wahl bestimmter Lebens-, Freizeit- und Politikstile eng mit der Lebenslage verkoppelt ist, wird nach wie vor auch die Wahl einer frei gewählten Mitgliedschaft maßgeblich von sozialstrukturellen Merkmalen beeinflusst. Die politisch motivierte Sorge, dass über diese unintendierten Effekte der sozialen Selektion freiwillige Vereinigungen auch „unsoziales Kapital“ produzieren könnten, ist insofern auch nicht unbegründet.

In diesem Sinne bietet die Sozialkapital-Forschung mit dem Begriff des „brückenbildenden“ Sozialkapitals („bridging social capital“) eine wichtige Forschungsperspektive an, die als normativer Antwortversuch auf diese Sorge verstanden werden kann. Freiwilligen Vereinigungen, die diese spezifische Form des Sozialkapitals produzieren, gehören Individuen unterschiedlicher sozialer Milieus und gesellschaftlicher Gruppen an, so dass sie zur Überwindung der „social cleavages“ beitragen können. Deshalb seien „die Außenwirkungen von brückenbildenden Gruppen [...] wahrscheinlich eher positiv, während Netzwerke mit bindendem Sozialkapital (die sich auf bestimmte gesellschaftliche Nischen beschränken) mit größerer Wahrscheinlichkeit das Risiko negativer Außenwirkungen in sich bergen“ (Putnam/Goss 2001, 29).

Es ist nicht auszuschließen, dass diese „grenzüberschreitenden“ Formen des sozialen Zusammenschlusses im Feld der freiwilligen Vereinigungen zunehmend an Bedeutung gewinnen könnten. Denn implizit verweisen die Vorstellungen von brückenbildendem Sozialkapital auf die bereits von Simmel (1999) diskutierten Bedingungen wachsender Individualisierung in modernen Gesellschaften. Demnach entwickelt der Einzelne seine Individualität durch die Kreuzung immer weit reichender sozialer Kreise, wodurch einerseits seine Individualisierung und andererseits die soziale Integration der Gesellschaft befördert werden. Denn zum einen werden die Individuen durch ihre je besondere Überkreuzung unterschiedlicher sozialer Kreise immer einzigartiger und unabhängiger. Zum anderen – und damit eng verbunden – existieren immer seltener homogene Kollektive mit einer hohen Interessenshomogenität, so dass das Individuum seine Identität zunehmend seltener aus einer dominierenden kollektiven Identität herleiten kann, sondern vielmehr aus der Kombination unterschiedlicher Werte und Interessen heraus entwickeln muss.

Deshalb dürften auch freiwillige Vereinigungen ihre Mitglieder immer häufiger nur noch im Rahmen begrenzter Partikularinteressen vertreten können, da sie sich nicht mehr auf deren Gefolgschaft in wesentlich weitreichenderen Lebensorientierungen stützen können. Vielmehr ist zu vermuten, dass die Mitgliederinteressen innerhalb der jeweiligen Vereinigung zunehmend divergieren, sei es in einem Sport-, Gesangs- oder Museumsverein, sei es in einer Umwelt-, Berufsvereinigung oder einer Tafel-Initiative. Das bedeutet aber auch, dass das Individuum lernen muss, Konflikte mit sich selbst auszutragen und im öffentlichen Raum die erforderliche Bereitschaft zur Kompromissbildung zu zeigen. Denn je mehr Konflikte der Einzelne mit sich selbst austragen muss, desto eher ist er auch bereit, andere Standpunkte, Werte, Lebensführungsideale und Interessen anzuerkennen. Und genau darin begründet sich die Hoffnung auf eine „strong and vibrant civil society characterised by a social infrastructure of dense networks of face-to-face

relationships that cross-cut existing social cleavages such as race, ethnicity, class, sexual orientation, and gender that will underpin strong and responsive democratic government“ (Edwards/Foley/Diani 2001, 17).

## Literatur

- Bourdieu, P. (1996): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. 8. Aufl., Frankfurt a. M. 1996.
- Bourdieu, P. (1999): La Noblesse d'Etat. Grandes écoles et esprit du corps. Paris 1999.
- Braun, S. (2001): Putnam und Bourdieu und das soziale Kapital in Deutschland. Der rhetorische Kurswert einer sozialwissenschaftlichen Kategorie. S. 337–354 in Leviathan 29 (2001).
- Braun, S. (2003). Leistungserstellung in freiwilligen Vereinigungen. Über „Gemeinschaftsarbeit“ und die „Krise des Ehrenamts“. S. 191–241 in Baur, J. – Braun, S. (Hrsg.): Integrationsleistungen von Sportvereinen als Freiwilligenorganisationen. Aachen 2003.
- Braun, S. (2009): Sozialkapital. In Olk, T. – Hartnuß, B. (Hrsg.): Handbuch Bürgergesellschaftliches Engagement. Weinheim (im Druck) 2009.
- Braun, S. – Weiß, C. (2008): Sozialkapital. S. 1225–1229 in Gosepath, S. – Hinsch, W. – Rössler, B. (Hrsg.): Handbuch der politischen Philosophie und Sozialphilosophie. Band 2. Berlin 2008.
- Edwards, B. – Foley, M. – Diani, M. (Hrsg.) (2001): Beyond Tocqueville: Civil Society and the Social Capital Debate in Comparative Perspective. Hanover, New Hampshire 2001.
- Esser, H. (2000): Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 2: Die Konstruktion der Gesellschaft. Frankfurt a. M. 2000.
- Geser, H. (1980): Kleine Sozialsysteme: Strukturmerkmale und Leistungskapazitäten. S. 205–239 in Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 32 (1980).
- Granovetter, M.S. (1973): The strength of weak ties. S. 1360–1380 in American Journal of Sociology 78 (1973).
- Heinemann, K. (2002): Emotionen in Sportvereinen. Entwurf einer funktionalistischen Theorie. S. 359–379 in Sportwissenschaft 13 (2002).
- Horch, H.-D. (1983): Strukturbesonderheiten freiwilliger Vereinigungen. Analyse und Untersuchung einer alternativen Form menschlichen Zusammenarbeitens. Frankfurt a. M. 1983.
- Horch, H.-D. (1992): Geld, Macht und Engagement in freiwilligen Vereinigungen. Grundlagen einer Wirtschaftssoziologie von Non-Profit-Organisationen. Berlin 1992.
- Kirsch, G. (1983): Haben Zusammenschlüsse eine Biographie? S. 102–134 in Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 2 (1983).

- Münkler, H. (1997): Der kompetente Bürger. S. 153–172 in Klein, A. – Schmalz-Bruns, R. (Hrsg.): Politische Beteiligung und Bürgerengagement in Deutschland. Möglichkeiten und Grenzen. Baden-Baden 1997.
- Offe, C. (1999): „Sozialkapital“. Begriffliche Probleme und Wirkungsweise. S. 113–120 in Kistler, E. – Noll, H.-H. – Priller, E. (Hrsg.): Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts. Empirische Befunde, Praxiserfahrungen, Meßkonzepte. Berlin 1999.
- Offe, C. – Fuchs, S. (2001): Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland. S. 417–514 in Putnam, R.D. (Hrsg.): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh 2001.
- Parkin, F. (1983): Strategien sozialer Schließung und Klassenbildung. S. 121–135 in Kreckel, R. (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten. Sonderband 2 der Sozialen Welt. Göttingen 1983.
- Putnam, R.D. – Goss, K.A. (2001): Einleitung. S. 15–43 in Putnam, R.D. (Hrsg.): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh 2001.
- Simmel, G. (1999): Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. (Gesamtausgabe Band 11. Druckvorlage 1908.) 3. Aufl., Frankfurt a.M. 1999.
- Strob, B. (1999): Der vereins- und verbandsorganisierte Sport: Ein Zusammenschluß von (Wahl)Gemeinschaften? Münster 1999.
- Weber, M. (1924): Rede auf dem Deutschen Soziologentag in Frankfurt. S. 431–449 in Weber, M.: Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik. Tübingen 1924.
- Weber, M. (1980): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie. 5. Aufl., Tübingen 1980.
- Zauner, A. – Simsa, R. (1999): Konfliktmanagement in NPOs. Strukturen und Management. S. 405–418 in Badelt, C. (Hrsg.): Handbuch der Nonprofit Organisation. 2. Aufl., Stuttgart 1999.

# **Vertrauen innerhalb von Organisationen – eine organisationstheoretische Betrachtung**

Peter Eberl

Der folgende Beitrag hat zum Ziel, die Bedeutung des Vertrauenskonstruktes organisationstheoretisch zu beleuchten. Dabei wird Vertrauen als ein relationales Phänomen beschrieben, das unterschiedlich begründet sein kann und auf unterschiedlichen Ebenen für die Organisationslehre relevant ist. Es wird verdeutlicht, dass Vertrauen eine andere Gestaltungslogik impliziert als die in der Betriebswirtschaftslehre sehr einflussreiche und insbesondere von der Neueren Institutionsökonomik vertretene Anreiz- und Kontrollperspektive. Insofern verdeutlicht der Beitrag, dass Vertrauen jenseits der bloßen Rhetorik ein anderes Interaktionsverständnis und andere Gestaltungsmaßnahmen erfordert als die traditionellen – gerade im Falle von Misstrauen – wieder vorgeschlagenen Kontrollmechanismen. Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Zunächst wird die Begrifflichkeit des Vertrauens einer differenzierten Betrachtung unterzogen. Daran anschließend wird Vertrauen als Gegenpol zu einer institutionenökonomisch motivierten Gestaltungsperspektive in Stellung gebracht. Abschließend wird der Zusammenhang von Vertrauen und Kontrolle innerhalb von Organisationen diskutiert, da die Klärung dieses Verhältnisses als fundamental für eine organisationale Perspektive betrachtet wird.

## **1. Begriffliche Differenzierungen**

In der betriebswirtschaftlichen Literatur werden verschiedene Formen und Perspektiven von Vertrauen unterschieden, sodass sich der Vertrauensbegriff als sehr facettenreich darstellt. Als gemeinsamer Nenner der meisten Vertrauensvorstellungen lässt sich herauskristallisieren, dass Vertrauen eine positive Erwartungshaltung gegenüber konkreten Personen oder abstrakten Gebilden beschreibt, obwohl ein nicht unerhebliches Risiko der Erwartungsenttäuschung besteht (Luhmann 1989; Nooteboom 2002; McEvily et al. 2003). Einen Indikator für vorhandenes Vertrauen stellt die Bereitschaft dar, sich bewusst in eine Situation der Verwundbarkeit zu begeben. Dies bedeutet, der vertrauenden Person oder Organisation kann durch die Handlungen des Interaktionspartners ein erheblicher Schaden zugefügt werden und dieser wird nicht durch entsprechende Sanktionsmechanismen verhindert (Mayer et al. 1995).

Vor diesem Hintergrund stellt Vertrauen immer ein riskantes Verhalten dar. Dieses Risiko variiert je nach dem, auf welcher Grundlage Vertrauen

gewährt wurde oder auf was sich die positive Erwartungshaltung konkret bezieht. In der organisationstheoretischen Literatur hat der Vorschlag von Mayer et al. (1995) zwischen drei Vertrauensgrundlagen zu unterscheiden, die gleichsam als distinkte Arten des Vertrauens verhandelt werden, einen breiten Konsens gefunden. Demnach lässt sich 1. auf die Kompetenzen oder die Fähigkeiten, 2. auf die moralische Integrität und 3. auf den guten Willen einer anderen Person oder Organisation vertrauen (siehe auch Schoorman et al. 2007). Mit den verschiedenen Arten des Vertrauens sind unterschiedliche Risiken verbunden. Da Vertrauen in die Kompetenz das Vertrauen in „technisch“ kompetente Aufgabenerfüllung beschreibt, geht es in diesem Fall um Leistungsrisiken. Man vertraut darauf, dass eine Person oder eine Organisation eine bestimmte Leistung erbringt, ohne vorab sicher zu sein, ob ausreichende Fähigkeiten für die gewünschte Leistung vorhanden sind. Des Weiteren können moralische Risiken vorhanden sein. So zielt Vertrauen in die Integrität auf die moralische Verpflichtung und Verantwortung einer Person oder Organisation, sich gemäß den erwarteten Wertvorstellungen zu verhalten und eigene Interessen im Zweifel zurückzustellen. Bei einer solchen Art des Vertrauens würde man beispielsweise das Risiko in Kauf nehmen, dass sich die Organisationsmitglieder ohne Kontrolle an den „code of conduct“ oder das Leitbild der Organisation halten. Auch das Vertrauen der Mitarbeiter in die ehrliche Informationspolitik ihres Arbeitgebers lässt sich als eine solche Art des Vertrauens beschreiben. Im Falle des Vertrauens auf den guten Willen („goodwill trust“) geht es um Beziehungsrisiken. Eine Person oder Organisation vertraut darauf, dass der Interaktionspartner den Wunsch hat, auf die spezifischen eigenen Bedürfnisse (der vertrauenden Person oder Organisation) Rücksicht zu nehmen und diese bestmöglich zu erfüllen. So würde beispielsweise ein Zulieferer auch ohne vertragliche Absicherung auf Sonderwünsche des Produzenten eingehen (Mayer et al. 1995; Rousseau et al. 1998; Das/Teng 2001; McEvily et al. 2003).

Wie Luhmann (1989) zu Recht betont, startet Vertrauen mit einer riskanten Vorleistung und kann somit zunächst nur einseitig gewährt werden, ist aber vermutlich (eindeutige empirische Ergebnisse dazu stehen noch aus) längerfristig nur stabil, wenn Vertrauen wechselseitig vorhanden ist. Vor diesem Hintergrund und angesichts der Vertrauensverhältnisse, die aus einer organisationstheoretischen Perspektive von besonderer Relevanz sind, ist es für die Organisationslehre sinnvoll, Vertrauen im Unterschied etwa zu Reputation oder Loyalität konsequent als Beziehungskonstrukt zu fassen. Aus einer Organisationsperspektive geht es in erster Linie weniger um einseitiges Vertrauen von Kunden in die Organisation (dies ist eine Frage des Marketings) oder um das abstrakte (System-)Vertrauen in gesellschaftliche Funktionssysteme (z.B. das Politiksystem), sondern vielmehr um Beziehungen innerhalb von und zwischen Organisationen. In diesem Zusammenhang

sind auch die oben beschriebenen Arten des Vertrauens als relationale Phänomene relevant. Auf die Beziehungsebene wird direkt beim Vertrauen in den guten Willen rekuriert, und hier ist eine wechselseitige Erwartung unmittelbar plausibel. Wie lange wird man auf die Bedürfnisse des anderen Rücksicht nehmen, wenn der Interaktionspartner eine solche Rücksichtnahme in keiner Weise erkennen lässt? Aber auch die anderen beiden Arten des Vertrauens lassen sich in einem Organisationszusammenhang ohne Wechselseitigkeit und einer Reflexion der Beziehungsqualität nur schwer durchhalten. Die Wechselseitigkeit besteht dabei nicht unbedingt in einer äquivalenten Erwartung, sondern es können z.B. unterschiedliche Leistungserwartungen vorhanden sein oder kompetenzbasiertes Vertrauen wird mit integritätsbasiertem Vertrauen erwidert usw. Bleibt die Beziehungsebene unberührt und man erwartet dauerhaft und einseitig kompetente Leistungserfüllung, lässt sich besser von Zutrauen als von Vertrauen sprechen.

Die beschriebenen Arten des Vertrauens schließen sich nicht wechselseitig aus, sondern können sich ergänzen und stellen verschiedene Qualitäten der Vertrauensentwicklung dar. So wird vom Vertrauen in die Kompetenz, zum Vertrauen in die Integrität und zum Vertrauen in den guten Willen das Vertrauen immer mehr zur Gefühlssache. Während man sich im Fall des kompetenzbasierten Vertrauens noch auf das eigene Wissen über die andere Person verlassen kann, ist das Vertrauen in den guten Willen sehr viel stärker emotional bedingt und damit auch fundamentaler. Insofern lässt sich insbesondere die Entstehung von „goodwill trust“ nicht kalkulatorisch erklären. Dies bedeutet allerdings nicht, dass es sich notwendigerweise um ein vollständig blindes, im Sinne von unreflektiertem Vertrauen handeln muss. Alle Arten des Vertrauens können eine Reflexion von spezifischen Informationen über die Eigenschaften des Transaktionspartners („characteristic-based trust“), die institutionellen Rahmenbedingungen („institution-based trust“) oder die bisherige Transaktionsgeschichte („process-based trust“) beinhalten. Diese Informationen werden in der Literatur häufig fälschlicherweise als Produktionsmodi von Vertrauen bezeichnet (ursprünglich Zucker 1986). Vertrauen lässt sich aber nicht einfach produzieren. Es können bestenfalls Rahmenbedingungen geschaffen werden, die eine Entwicklung von Vertrauensbeziehungen fördern. Die obigen Informationen für sich alleine genommen reichen nicht aus, insbesondere nicht, um Vertrauen in den guten Willen zu begründen. Wie Luhmann (1989, 23) betont, beruht Vertrauen eigentlich auf Täuschung – man ignoriert einfach, dass entsprechende Informationen, die ausreichend Gründe für Vertrauen liefern könnten, nicht vorhanden sind. Eine solche willentliche Selbsttäuschung ist vor allem dann möglich, wenn, wie im Falle des Vertrauens in den guten Willen, eine emotionale Bindung zwischen den Transaktionspartnern vorhanden ist (Eberl 2004). Entscheidend ist deshalb, inwiefern die oben genannten Informa-

tionsquellen eine solche emotionale Bindung zwischen den Transaktionspartnern begünstigen können, sodass entsprechende Qualitäten von Vertrauensbeziehungen entstehen können.

Der Umstand, dass sich unterschiedliche Qualitäten von Vertrauen differenzieren lassen, bedeutet nicht, dass Vertrauen immer auf der Ebene der Kompetenz startet und sich notwendig stufenweise weiterentwickelt. So lässt sich Vertrauen in den guten Willen auch ohne die Zuschreibung einer spezifischen Kompetenz erreichen oder die entsprechende Kompetenz entwickelt sich geradezu erst, da guter Wille auf der Gegenseite unterstellt wird (z.B. da man weiß, dass Fehler toleriert werden).

Die verschiedenen Arten des Vertrauens werden in der organisationstheoretisch motivierten Vertrauensdiskussion im Rahmen der jeweiligen Vertrauensbeziehung unterschiedlich stark diskutiert. Grundsätzlich lassen sich in der aktuellen Diskussion drei Beziehungsformen herauskristallisieren:

### **1.1 Vertrauen innerhalb von Organisationen**

Hier liegt der Fokus auf Vertrauensbeziehungen zwischen Organisationsmitgliedern oder – allgemeiner – auf interpersonellem Vertrauen. Dabei lassen sich anhand der hierarchischen Stellung der Interaktionspartner, zwei Vertrauensbeziehungen differenzieren. Zum einen durch unterschiedliche hierarchische Stellungen der Interaktionspartner charakterisierte Vertrauensbeziehung (typischerweise das Vertrauen zwischen Führungskräften und ihren Mitarbeitern) und zum anderen solche, die auf einer kollegialen Ebene, also auf der gleichen Hierarchiestufe angesiedelt sind (das Vertrauen zwischen den Mitarbeitern untereinander). Im Rahmen der Organisationsforschung werden die Vertrauensbeziehungen auf einer kollegialen Ebene als zentrale Erfolgsvoraussetzung für Organisationsvorstellungen, die von einer geringen formalen Strukturierung getragen sind, in Stellung gebracht (Ouchi 1980; Miles/Creed 1995). Organisationsformen, die mit Begriffen wie interne Netzwerke, laterale Organisation oder organische Organisation belegt werden, versprechen, ohne ein besonderes Maß an Vertrauen zwischen den Mitarbeitern, nur wenig Effektivität und Effizienz. Da Vertrauen vor allem für Abstimmungsprozesse relevant wird, kommt hier dem Vertrauen in den guten Willen eine dominierende Bedeutung zu.

### **1.2 Vertrauen zwischen Organisationen**

Vor dem Hintergrund, dass sehr viele Unternehmenskooperationen als unbefriedigend eingestuft werden, wird die Bedeutung von Vertrauen zwischen Organisationen für die Organisationsforschung relevant. Dabei wird das Vertrauen durchaus auf einer persönlichen Ebene (z.B. zwischen den Vorstän-

den der kooperierenden Organisationen) etabliert, geht aber über dieses hinaus, weil die organisationale Repräsentanz der Personen mitreflektiert wird (Zaheer/Harris 2006). Klassischerweise war das Problem der Wahl des richtigen Kooperationspartners auf Leistungsrisiken und damit auf kompetenzbasiertes Vertrauen fokussiert (Das/Teng 2001; Lui 2009). In den letzten Jahren wurde auch auf dieser Beziehungsebene das Vertrauen in den guten Willen des Kooperationspartners zunehmend diskutiert (Das/Teng 2001; Nooteboom 2002; Eberl/Kabst 2005). Gerade, wenn verstärkt die grundsätzliche Kooperationsfähigkeit und weniger die reine produktbezogene Kompetenz eine Rolle spielt (Gulati 1995; Hoffmann/Schlosser 2001; Phan et al. 2005; Gulati et al. 2009), wird „goodwill trust“ zu einer immer wichtigeren Erfolgsvoraussetzung. Allerdings sind einige konzeptionelle Hürden zu bewältigen, da das Vertrauen in den guten Willen, wie oben erwähnt, sehr stark emotionsbedingt ist. Von daher stellt sich die Frage, wie bei abstrakten Gebilden wie Organisationen überhaupt Emotionen ins Spiel kommen können, um in sinnvoller Weise von emotionalbedingtem Vertrauen sprechen zu können.

### **1.3 Das Vertrauen in die Organisation**

Diese Form des Vertrauens beschreibt die Beziehung zwischen Personen und dem abstrakten Gebilde „Organisation“. Für die Organisationsforschung ist dabei das Vertrauen der Mitarbeiter zu ihrem Arbeitgeber bzw. zu den Entscheidungsträgern im Unternehmen oder – davon abgeleitet – auch das Vertrauen in die Funktionalität organisationaler Regeln von besonderer Relevanz. Ähnlich wie beim Vertrauen zwischen Organisationen wird eine Vertrauensbeziehung zwischen Personen hergestellt, wobei die eine Seite nicht nur als Person, sondern als Stellvertreter der Organisation beobachtet wird. Als Vertrauensart ist in dieser Beziehungskonstellation das Vertrauen in die Integrität aktuell von großem Interesse. Dabei spielt vor allem der Aspekt, wie verloren gegangenes Vertrauen wieder hergestellt werden kann, eine zentrale Rolle (Gillespie/Dietz 2009).

In diesem Beitrag liegt der Fokus auf der ersten Beziehungsform, also dem Vertrauen innerhalb von Organisationen. Diese Perspektive kann zum einen als dominierend in der Organisationsforschung betrachtet werden, zum anderen können hier die diffizilen Gestaltungsherausforderungen besonders deutlich aufgezeigt werden. Bevor allerdings vorschnell die Ebene der Handlungsempfehlungen zum Einsatz und Aufbau von verschiedenen Vertrauensarten adressiert wird, ist es notwendig, auf einer grundsätzlichen Ebene die Bedeutung der Vertrauensdiskussion für die Organisationsforschung zu beleuchten.

## 2. Die Provokation der Vertrauensperspektive

Die Vorstellung, wie Organisationen zu gestalten sind, ist in der betriebswirtschaftlichen Literatur stark durch transaktionskostentheoretische Überlegungen geprägt. Die Erklärung, unter welchen Bedingungen Organisationen effizienter sind als der Markt, ist geradezu das Programm der Transaktionskostentheorie oder – weiter gefasst – der so genannten Neuen Institutionenökonomie. Organisationen können, so der Grundtenor, durch den Einsatz entsprechender Kontroll- und Anreizmechanismen bestimmte Transaktionen effizienter gestalten als der Markt. Auch die Vertrauensdiskussion wurde interessanterweise gerade vor dem Hintergrund transaktionskostentheoretischer Überlegungen entscheidend angestoßen. So hat Ouchi (1979, 1980) den Einfluss bestimmter Werte auf das Verhalten von ökonomischen Akteuren betont. Als alternatives institutionelles Arrangement wird die so genannte Clan-Organisation beschrieben, die sich dadurch auszeichnet, dass aufgrund eines starken Zusammengehörigkeitsgefühls die eigenen Interessen an das Wohl der Gemeinschaft gekoppelt werden und ein hohes Maß an Vertrauen zwischen den Clan-Mitgliedern existiert.

Prima facie ist die Hereinnahme von Vertrauen in die Neue Institutionenökonomie durchaus nachvollziehbar. Vertrauen reduziert Transaktionskosten. Wer vertraut, so die leicht nachvollziehbare Logik, muss weniger oder gar nicht mehr kontrollieren, vorausgesetzt, das Vertrauen stellt sich als gerechtfertigt heraus. Die prognostizierten positiven Effekte zeigen sich auch in empirischen Studien. Zahlreiche Untersuchungen verdeutlichen relativ konsistent, dass im Falle von Vertrauensbeziehungen mit positiven ökonomischen Effekten zu rechnen ist, insbesondere auch im Hinblick auf die Reduktion von Transaktionskosten (Zaheer/Venkatraman 1995; Sako 1998; Zaheer et al. 1998; Dyer/Chu 2003; sowie die Meta-Analyse von Dirks/Ferrin 2001).

Die im Rahmen der Transaktionskostentheorie (Chiles/McMackin 1996) und auch der Prinzipal-Agenten-Theorie (Ripperger 1998; Sjurts 1998) angestellten Integrationsbemühungen stehen indes auf relativ wackligen Füßen. Allein die Tatsache, dass Vertrauensprobleme existieren, wie im Rahmen von Delegationsprozessen durch Informationsasymmetrien (Prinzipal-Agenten-Theorie) oder dass weniger interne Transaktionskosten anfallen, um die gewünschte Leistung der Organisationsmitglieder sicherzustellen, bedeutet nicht, dass Vertrauen aus dieser Perspektive ein Gestaltungsziel darstellen kann. Im Gegenteil, Vertrauen darf bei den gestalterischen Maßnahmen im Rahmen der Neuen Institutionenökonomie gerade keine Rolle spielen, will man nicht an den Grundfesten der Theorie rütteln. Dieser Umstand wird allzu leichtfertig übersehen. Will man Vertrauen gerade auch als „goodwill trust“ etablieren (die positiven ökonomischen Effekte sind hier vermutlich am stärksten), so ist von einer anderen Gestaltungslogik auszuge-

hen als dies von der Neuen Institutionenökonomie propagiert wird. Dieser Punkt wird zwar von Williamson, dem Hauptprotagonisten der Transaktionskostentheorie, deutlich gesehen, aber wohl wegen der weitreichenden Konsequenzen von anderen Vertretern ignoriert.

Der Kontrapunkt, der durch die Vertrauensdiskussion gesetzt wird, hängt essenziell mit der Opportunismusannahme der Neuen Institutionenökonomie zusammen. So stellt der Rückgriff auf Vertrauen einen Widerspruch zur Opportunismusannahme und den damit verbundenen Gestaltungsimplikationen dar. Dieser wichtige Punkt soll im Folgenden etwas genauer erläutert werden.

Opportunismus wird von Williamson als eine radikale Form des individuellen Nutzenstrebens beschrieben. Opportunismus definiert Williamson (1975, 255; 1985, 47) nicht nur als bloßes Eigennutzstreben, sondern als „self-interest seeking with guile“. Ökonomische Akteure sind skrupellos und versuchen eigene Interessen mit List, Tücke und Täuschung durchzusetzen. Moralische Grenzen verschwinden und vertragliche Verpflichtungen werden nicht beachtet, indem die Akteure lügen, stehlen und betrügen (Williamson 1993b). Dabei tritt Opportunismus selten in offener, sondern häufig in versteckter und subtiler Form auf. Transaktionspartner stehen grundsätzlich vor dem Problem der Identifikation opportunistischer Akteure. Wäre man sicher, dass man es mit einem nicht-opportunistischen Akteur zu tun hat, würden schwerwiegende Transaktionsprobleme überhaupt nicht entstehen. Die Akteure könnten vor Vertragsschluss vereinbaren, im Falle auftretender Transaktionsprobleme, diese für alle Beteiligten fair und gerecht zu lösen. Die Probleme der Vertragserfüllung ließen sich dadurch vermeiden, dass ex ante auf einer Generalklausel bestanden wird (Williamson 1990; Ebers/Gotsch 1999).

Das gravierende Identifikationsproblem führt zur Opportunismusannahme der Transaktionskostentheorie. Da eine Identifikation der nicht-opportunistischen Akteure, wenn überhaupt, nur sehr kostspielig möglich ist (Williamson 1975, 27), muss die Möglichkeit des Ex-post-Opportunismus bei Vertragsabschluss mitberücksichtigt werden. Obwohl sich nicht alle Akteure opportunistisch verhalten, muss Opportunismus unterstellt werden, da zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht ausgeschlossen werden kann, dass man es mit einem opportunistischen Akteur zu tun hat (Williamson 1984, 199; 1985, 64). Die grundsätzliche Opportunismusannahme macht nach Williamson (1985, 64; 1993b, 98) selbst dann Sinn, wenn einzelne Akteure nicht immer, sondern nur manchmal opportunistisch sind oder es sich lediglich um eine Minderheit von Opportunisten handelt. So ist es notwendig, gegebenenfalls auch die (entsprechend sozialisierte) Mehrheit fairer Akteure gegen eine Minderheit opportunistischer Akteure zu schützen.

Die Opportunismusannahme besagt also, dass Opportunismus als Handlungsmaxime bei ökonomischen Akteuren modelltheoretisch unterstellt werden muss. Festzuhalten bleibt in diesem Zusammenhang auch der Unterschied zwischen der Opportunismusneigung bzw. der in der Persönlichkeit begründeten Opportunismusgefahr und der Opportunismusannahme. Obwohl die Opportunismusgefahr, je nachdem, mit welchem Akteur man es zu tun hat, sehr unterschiedlich sein kann, unterstellt die Opportunismusannahme generell eine hohe persönlichkeitsbedingte Opportunismusgefahr. Aus der Opportunismusannahme ergibt sich als zentrale Anforderung an organisationale Regeln, dass diese die Gelegenheiten für opportunistisches Verhalten möglichst effizient beschränken (Williamson 1990, 36). Das zentrale Beurteilungskriterium für Gestaltungsmaßnahmen ist demnach, inwieweit eine effiziente Kontroll- und Anreizwirkung erreicht wird, sodass opportunistisches Verhalten eingedämmt und unattraktiv gemacht wird. Inwieweit die Opportunismusannahme und der darauf fußende Kontrollansatz zu einer Art „self-fulfilling-prophecy“ (Kontrolle erzeugt erst eine opportunistische Einstellung) mit negativen ökonomischen Effekten führt (Ghoshal/Moran 1996), sei dahingestellt. Entscheidend ist an dieser Stelle, dass eine auf Vertrauen aufbauende Gestaltungslogik eine andere ist. Verhaltensrisiken werden bewusst in Kauf genommen. Man versucht das Risiko nicht durch Kontrolle zu minimieren, sondern das Risiko zu akzeptieren, um auf der Leistungsseite etwas zu gewinnen, was mit Kontrollmaßnahmen nicht zu erreichen wäre. Während die Neue Institutionenökonomie kontrollfixiert sein muss, wird durch eine Vertrauensperspektive die Funktion der Kontrolle grundsätzlich hinterfragt.

Williamson steht insofern dem Rückgriff auf Vertrauen in ökonomischen Kontexten kritisch gegenüber. Konsequenter bringt er Opportunismus mit Misstrauen in Verbindung: „Opportunism corresponds to the frailty motive ‚which requires a certain degree of circumspection and distrust‘ in the transaction cost economics scheme of things“ (Williamson 1993b, 97). Für Williamson (1993a) stellt darüber hinaus kalkuliertes Vertrauen (und das müsste es ja aus rationaler Sicht sein) einen terminologischen Widerspruch dar. Demnach ist Vertrauen gerade dann, wenn das Verhalten und damit die „Vertrauenswürdigkeit“ des Transaktionspartners zuverlässig erwartet werden kann (z.B. durch Sicherheitsmechanismen), überflüssig. Wird das Risiko eines schädigenden Verhaltens als relativ niedrig eingestuft, geht man das Risiko kalkuliert ein, unabhängig davon, ob vertraut wird oder nicht. Erst wenn keine Sicherheiten vorhanden sind, wird nach Williamson die Vertrauensfrage überhaupt relevant. Da man sich aber in Organisationszusammenhängen gerade nicht auf solche Unsicherheiten einlassen muss, deshalb organisiert man ja, ist Vertrauen in ökonomischen Kontexten nach Williamson

überflüssig. Insofern geht er davon aus, dass Vertrauen allein im Rahmen persönlicher Beziehungen (z.B. Freundschaften, Familie) relevant ist.

Insbesondere Vertrauen in die Integrität oder den guten Willen des Interaktionspartners lässt sich in der Tat nicht einfach auf die kalkulierte Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit des Transaktionspartners (wie z.B. bei Coleman 1991) zurückführen. Wie oben bereits erwähnt, ist Vertrauen auch nach Luhmann (1989, 97) etwas anderes als kalkuliertes Entscheiden, sodass die Kalkülmodelle für richtiges Entscheiden an der Vertrauensfrage vorbei greifen. Insofern ist Williamsons Fundamentalkritik zuzustimmen, allerdings nur, wenn man sich in der Gestaltungslogik der Neuen Institutionenökonomik bewegt. Vor diesem Hintergrund stellt die Vertrauensperspektive eine Provokation dar. Sie rüttelt jenseits der bloßen Rhetorik an den Grundfesten einer auf Kontrolle von Opportunismus angelegten Organisationsgestaltung. Dies bedeutet nicht, dass Kontrolle in jedem Fall vertrauskritisch ist, sondern die Funktion der Kontrolle ist entscheidend. Dieser für die Gestaltung von vertrauensfördernden Rahmenbedingungen zentrale Zusammenhang wird im Folgenden genauer betrachtet.

### **3. Vertrauen und Kontrolle innerhalb von Organisationen**

„Vertrauen braucht keine Kontrolle“ – diese Sichtweise erscheint aufgrund der bisherigen Ausführungen nahe liegend zu sein, greift aber zu kurz. Entscheidend ist die Art der Kontrolle und die damit verbundene und wahrgenommene Intention. Insofern ist parallel zu einem differenzierteren Verständnis von Vertrauen auch ein differenziertes Verständnis von Kontrolle notwendig, um die Verhältnisse zu klären. Diese Differenzierung wird anhand der oben beschriebenen Arten des Vertrauens für Beziehungen innerhalb von Organisationen vorgenommen.

Im Binnenverhältnis der Organisation geht es um das persönliche Vertrauen zwischen Führungskräften und Mitarbeitern sowie zwischen den Mitarbeitern untereinander. Nur wer den Mitarbeitern Vertrauen entgegenbringt, so lässt sich McGregor (1960), einer der frühen Hauptvertreter des Human Resources Ansatzes, auslegen, kann auf entsprechende Kontrollmaßnahmen in Form von organisationalen Regelungen verzichten und wird durch erhöhtes Engagement der Mitarbeiter belohnt. In der neueren Diskussion wird Vertrauen zum Teil als Substitut für hierarchische Kontrolle verhandelt. Vertrauen wird hier neben Preis (typisch für Märkte) und hierarchischer Anweisung (typisch für Organisationen) als dritter grundsätzlicher Koordinationsmechanismus beschrieben (Bradach/Eccles 1989). Dabei ist in einem organisatorischen Kontext allerdings zu differenzieren zwischen der Kontrollinstanz, den Kontrollformen und den Koordinationsmechanismen, die im angelsächsischen Raum auch unter dem Kontrollbegriff, im Sinne von Lenkung,

subsumiert werden. Die Kontrollinstanz ist typischerweise durch die Hierarchie der Stellen festgelegt. Durch die Hierarchie wird eindeutig geregelt, welche übergeordnete Stelle für die Kontrolle der Leistung untergeordneter Stellen verantwortlich ist. Durch die Kontrollform wird beschrieben, wie die Kontrolle durch die hierarchische Instanz ausgeübt wird. Folgt man dem so genannten „Organizational Control“-Ansatz (Ouchi 1979) gibt es für die konkrete Leistungskontrolle zwei Möglichkeiten: Die direkte Verhaltenskontrolle anhand von (aus Erfahrungswerten gewonnenen) Standards und die indirekte, am Handlungsergebnis orientierte Kontrolle mit Hilfe von Zielen. Mit Koordinationsmechanismen hingegen ist die grundsätzliche Art und Weise, wie das übergeordnete Organisationsziel erreicht werden soll, gemeint. Hier geht es nicht um die an Personen orientierte Leistungskontrolle, sondern um die Kontrolle von Abstimmungsprozessen (z.B. bei Zielkonflikten zwischen Abteilungen). Die Kontrolle hat eine Koordinations- oder Integrationsfunktion. Dazu stehen der Organisation neben der hierarchischen Koordination die regelhafte Standardisierung von Arbeitsabläufen (Programme) und die verschiedenen Formen der Selbstabstimmung zur Verfügung.

Vor diesem Hintergrund ist zunächst zu fragen, welche Rolle Vertrauensbeziehungen innerhalb eines solchen organisatorischen Kontrollrahmens spielen. Bezogen auf die Kontrollinstanz stellt Vertrauen kein Substitut dar. Oder andersherum: Die bloße Existenz einer Kontrollinstanz ist nicht vertrauskritisch. Letztlich lässt sich eine Organisation ohne mindestens eine hierarchische Instanz nicht effizient und effektiv steuern. Die Vertrauensfrage wird aber bei den Kontrollformen und den Koordinationsmechanismen relevant.

In Bezug auf die Kontrollformen ist Vertrauen in Situationen, in denen die Möglichkeiten der Verhaltens- und Ergebniskontrolle ineffizient sind, von besonderer Bedeutung. Dies ist nach Ouchi (1979, 1980) dann der Fall, wenn eine hohe Ambiguität der Aufgabenbewältigung (unklare Strukturierung des Leistungserstellungsprozesses) als auch eine geringe Messbarkeit der Ergebnisse gegeben ist. Unter diesen Bedingungen sind entsprechend hohe Leistungsrisiken vorhanden, sodass hier zunächst ein kompetenzbasiertes Vertrauen als Substitut zur Verhaltenskontrolle erforderlich wird. Mit einem derartigen Vertrauen lassen sich aber lediglich die Probleme hinsichtlich der Ambiguität der Aufgabenbewältigung angehen. Wenn die Messbarkeit der Arbeitsergebnisse unklar ist, dann kommen darüber hinaus zusätzlich moralische Risiken ins Spiel. Möchte man von Seiten der Führungskraft solche moralische Risiken eingehen, dann ist Vertrauen in die Integrität der Mitarbeiter erforderlich. Während man kompetenzbasiertes Vertrauen durch entsprechende Personalauswahlinstrumente herstellen kann, ist die Entwicklung des Vertrauens in die Integrität wesentlich unklarer.

In der Managementliteratur wird dafür, wiederum vor allem unter Rekurs auf Ouchi (1979, 1980), eine informale Kontrollform, nämlich die soziale Kontrolle (oder auch „clan control“), diskutiert. Insofern stellt eine solche Form der Kontrolle eine Voraussetzung für Vertrauen dar. Grundsätzlich wird bei sozialer Kontrolle überprüft, inwieweit neue Mitglieder die gleichen Wert- und Zielvorstellungen mitbringen und bestehende Mitglieder sich immer noch damit identifizieren. So geht es letztlich darum zu kontrollieren, ob die Mitgliedschaftsbedingungen entweder zu Beginn prinzipiell gegeben sind oder im Laufe der Zeit immer noch Bestand haben. Die Frage bleibt indes, wie die soziale Kontrolle konkret durchgeführt werden soll, wenn man nicht ausschließlich auf persönliche Einschätzungen angewiesen sein will, sondern eine organisationale Verankerung anstrebt. Ouchi schlägt hier, bedingt auch durch seine starken Querbezüge zur Unternehmenskultur, so etwas wie die Überprüfung der Wertvorstellungen durch spezifische Rituale und Zeremonien vor. Anders ausgedrückt: Wer sich den Ritualen der Kultur „unterwirft“ (z.B. bestimmten Sozialisationsverfahren), also ausreichend Einverständnis („compliance“) zeigt, der verinnerlicht gleichsam auch die gemeinsamen Wertvorstellungen.

Interessant ist in Bezug auf die Kontrollformen, dass Vertrauen sich einmal als Substitut zu Kontrolle darstellt und im anderen Fall geradezu darauf aufbaut (Das/Teng 1998). Dies zeigt wiederum, dass für die Erfassung des Zusammenhangs zwischen Kontrolle und Vertrauen ein differenziertes Kontroll- und Vertrauensverständnis notwendig ist. Die Ausführungen verdeutlichen zudem, dass Vertrauen nicht in jedem Fall eine notwendige Voraussetzung für die Funktionalität von Organisationen darstellt. In den Situationen, in denen man auf bewährte Formen der Verhaltens- und Ergebniskontrolle zurückgreifen kann, ist Vertrauen nicht notwendig. Natürlich kann man auch in solchen Situationen vertrauen, und bei gerechtfertigtem Vertrauen werden Kontrollkosten eingespart, aber Kontrolle stellt ein funktionales Äquivalent dar, wenn das Risiko des Vertrauens zu groß ist. Problematisch und damit vertrauskritisch sind solche Situationen, in denen eine Leistungskontrolle nicht mehr möglich ist. In diesem Fall steht zu Vertrauen kein wirklicher Ersatz mehr zur Verfügung. Letztlich bestünde nur die beschränkte Möglichkeit, die Ambiguität der Aufgabenbewältigung durch andere Stellenzuschnitte zu reduzieren und/oder intelligentere ergebnisorientierte Messverfahren einzusetzen. Konsequenter weitergedacht macht der Einsatz von Kontrollformen, die an hierarchisch übergeordnete Instanzen gekoppelt sind unter den Bedingungen hoher Ambiguität der Aufgabenbewältigung und schwierigen Messmöglichkeiten wenig Sinn. Unter solchen Bedingungen sollte der Fokus von Gestaltungsmaßnahmen auf Personalauswahlinstrumenten und Maßnahmen zur betrieblichen Sozialisation liegen.

Betrachtet man Vertrauen im Zusammenhang mit Koordinationsmechanismen, so ergibt sich ein etwas anderes Bild. Setzt man auf Hierarchie als dominierenden Abstimmungsmechanismus, würde zwar Vertrauen zwischen hierarchisch übergeordneten Führungskräften und den Mitarbeitern die Akzeptanz von Abstimmungslösungen erleichtern, allerdings für eine effiziente Abstimmung nicht notwendigerweise erforderlich sein. Diese Einschätzung ändert sich, wenn man Alternativen zur hierarchischen Abstimmung betrachtet. Obwohl sicherlich die Hierarchie den traditionell dominierenden Integrationsmechanismus darstellt, ist die reine Abstimmung über Hierarchie dysfunktional. Keine Organisation kann sich allein auf hierarchische Strukturen verlassen. Insofern werden, wie oben erwähnt, organisationstheoretisch mit der Standardisierung von Arbeitsabläufen und der Selbstabstimmung zumindest zwei weitere Mechanismen in Stellung gebracht. Vertrauen kann diesbezüglich zu einer effizienten Lösung des Integrationsproblems beitragen, stellt selbst aber keinen eigenständigen Koordinationsmechanismus dar. Die Koordinationsform, für die Vertrauen besondere Relevanz hat, ist die nach Ermessen der Mitarbeiter durchgeführte, sogenannte spontane Selbstabstimmung (Mintzberg 1993, 4ff.; Schreyögg 2008, 143ff.).

Selbstabstimmung bedeutet gleichberechtigtes wechselseitiges Abstimmen. Das Neue an modernen Organisationsformen ist denn auch, dass spontane Selbstabstimmung nicht bloß als etwaige Dysfunktionalitäten der Hierarchie ausgleichender Mechanismus verstanden wird, sondern einen dominierenden Stellenwert bekommt (vgl. z.B. die Beschreibung des Unternehmens Google in Hamel/Breen 2007). Das Risiko ineffizienter Koordination ist bei dieser Abstimmungsform besonders hoch, da die Gefahr besteht, dass notwendige übergreifende Koordinationsmaßnahmen erst gar nicht ergriffen werden, die Akteure mit der Abstimmung überfordert sind oder die Autonomie gezielt missbraucht wird. Für eine effiziente Selbstabstimmung muss nämlich vorausgesetzt werden, dass die vorhandene Autonomie konstruktiv und eigeninitiativ im Hinblick auf die kollektive Zielerreichung eingesetzt wird. Insofern lässt sich eine Lösung des Integrationsproblems über spontane Selbstabstimmung nur in Kombination mit einer Lösung des Motivationsproblems erreichen. Wechselseitiges persönliches Vertrauen in den guten Willen verspricht eine Motivation im Hinblick auf die Erreichung gemeinsamer Ziele. Insgesamt dürften spontane Selbstabstimmungsprozesse vor allem dann effizient sein, wenn sie auf Vertrauen in den guten Willen basieren. Vor diesem Hintergrund stellt sich Vertrauen als entscheidende Moderatorvariable für funktionale spontane Selbstabstimmungsprozesse dar. Das bedeutet aus Sicht der Vertrauentheorie, dass hier zusätzlich zu Leistungsrisiken und moralischen Risiken emotional geprägte Beziehungsrisiken hinzukommen. Wie lässt sich ein solches Vertrauen in den guten Willen fördern? Grundsätzlich begibt man sich auf schwieriges Terrain, aber gestützt

durch empirische Studien können einige prinzipielle Ansatzpunkte für Gestaltungsmaßnahmen angeführt werden, die darauf hinauslaufen, die emotionalen Bindungen zwischen den Organisationsmitgliedern zu stärken und damit Vertrauen in den guten Willen zu entwickeln.

Den ersten Ansatzpunkt stellt die Interaktionshäufigkeit dar. Eine durch die Aufgabenstruktur bedingte höhere Interaktionshäufigkeit zwischen den Organisationsmitgliedern ermöglicht grundsätzlich, dass überhaupt das Verhalten des Interaktionspartners als Indiz für ein intrinsisches Interesse an der Beziehung wahrgenommen werden, und eine emotionale Bindung entstehen kann. Der zweite Ansatzpunkt ist die Symmetrie der Abhängigkeitsverhältnisse zwischen den Organisationsmitgliedern. So zeigen attributions-theoretische Untersuchungen, dass die Attribution einer emotional basierten Beziehungsqualität wesentlich wahrscheinlicher ist, wenn laterale Beziehungsmuster vorliegen (Barry/Crant 2000; Williams 2001). Werden neben der Symmetrie der Abhängigkeitsverhältnisse diese zudem als relativ stark wahrgenommen – es existieren nur wenig Alternativen zur bestehenden Beziehung –, verstärkt sich die Tendenz zu Attributionen in Richtung einer emotionalen Beziehungsqualität. Vor diesem Hintergrund bilden Organisationsstrukturen, die auf Teamarbeit ausgelegt sind, einen Kontext, der emotionale Bindungen fördert (Whitener et al. 1998). Als dritter Ansatzpunkt lässt sich die Multiplexität, die inhaltliche Vielfältigkeit, der Interaktionsbeziehung herauskristallisieren (Sydow 1998). Können die Organisationsmitglieder sich in Interaktionszusammenhängen mit unterschiedlichen Aufgaben- und Zielvorstellungen beobachten, wird eine Überprüfung der Verhaltensindizien in Bezug auf vorliegenden guten Willen erleichtert. Zeigt der Interaktionspartner unabhängig von situativen Besonderheiten und Zwängen in Bezug auf die Beziehung ein konsistentes Verhalten, wird dieses Verhalten als Indiz für guten Willen oder vice versa für Opportunismus aufgewertet. Für die Organisationsgestaltung ergibt sich damit die Konsequenz, Aufgaben möglichst so zu gestalten, dass für die Aufgabenbewältigung nicht nur Zusammenarbeit erforderlich wird, sondern sich immer wieder neue inhaltliche Schwerpunkte der Zusammenarbeit ergeben. Einen konkreten Gestaltungsansatz bieten hier die verschiedenen Varianten der Projektarbeit. Einen vierten Ansatzpunkt für eine Gestaltung der Rahmenbedingungen zur Förderung von „goodwill trust“ bilden kooperationsbezogene Anreizsysteme. Werden z.B. Karriere oder Entlohnung an kooperatives Verhalten gekoppelt, steigt zwar zunächst nur der externe Anreiz, auch ohne Vertrauen zu kooperieren, allerdings werden damit gemeinsame Leistungserlebnisse wahrscheinlicher. Die Wahrnehmung der Vorteilhaftigkeit kooperativen Verhaltens erhöht wiederum die Wahrscheinlichkeit, dass die Beziehung selbst an Wert gewinnt und eine emotionale Bindung zwischen den Interaktionspartnern entsteht (Kramer et al. 1996). Werden allerdings keine derartigen Kooperationsvorteile

von den Interaktionspartnern wahrgenommen, sind kooperationsbezogene Anreizsysteme nicht vertrauensfördernd (Dirks/Ferrin 2001).

Betrachtet man die vier Ansatzpunkte, die, aufeinander abgestimmt, zu einer Förderung von Vertrauen in den guten Willen im Unternehmen beitragen, so wird deutlich, dass diese bereits in die Richtung von mehr Selbstabstimmung weisen und somit der Organisator im Prinzip bereits ein ausreichendes Maß an Vertrauensbereitschaft bei den Organisationsmitgliedern unterstellen muss. Insofern beinhalten die skizzierten Organisationsmaßnahmen ein Risiko, denn man kann keinesfalls sicher sein, dass sich Vertrauen aufgrund dieser Maßnahmen zwangsläufig einstellt. Vielmehr spielen die Ausgangsbedingungen eine entscheidende Rolle, inwieweit die gestalterischen Maßnahmen erfolgsversprechend sind (Ferrin/Dirks 2003).

Damit ist die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft in einer Organisation angesprochen. Diese stellt letztlich ein Kulturmerkmal dar, sodass längerfristig auch Fragen eines kulturbewussten Managements in den Mittelpunkt rücken (Ulrich 1984). Ein solches vertrausorientiertes kulturbewusstes Management versucht, entsprechende Vertrauenssymbole zu setzen. Dabei ist allerdings größte Vorsicht geboten. Ein erfolgreicher Symboleinsatz ist sehr voraussetzungsreich. So ist ausreichend Sicherheit erforderlich, dass die eingesetzte Symbolik den gewünschten Eindruck prinzipiell erreichen kann. Man muss also in jedem Fall ein Gespür dafür haben, nach welchen Kriterien sich eine entsprechende Interpretation in der Organisation herausbildet, kurzum, man benötigt Kontextsensitivität. Ohne diese Kontextsensitivität besteht keine Gewissheit darüber, ob die Symbolik verpufft ist, gar das Gegenteil bewirkt hat oder die gewünschte Interpretation erreicht wurde. Insofern zeigt sich, dass Vertrautheit eine wichtige Voraussetzung für den erfolgreichen Vertrauensaufbau darstellt (Luhmann 1988).

## Literatur

- Barry, B. – Crant, J.M. (2000): Dyadic Communication Relationships in Organization. An Attribution/Expectancy Approach. S. 648–664 in *Organization Science* 11 (2000).
- Bradach, J. – Eccles, R. (1989): Price, Authority, and Trust. From Ideal Types to Plural forms. S. 97–118 in *Annual Review of Sociology* 15 (1989).
- Chiles, T. – McMackin, J. (1996): Integrating variable risk preferences, trust, and transaction cost economics. S. 73–99 in *Academy of Management Review* 21 (1996).
- Coleman, J. (1991): *Grundlagen der Sozialtheorie*. Bd. 1: Handlungen und Handlungssysteme. München 1991.

- Das, T.K. – Teng, B.-S. (1998): Between Trust and Control. Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances. S. 491–512 in *Academy of Management Review* 23 (1998).
- Das, T.K. – Teng, B.-S. (2001): Trust, control, and risk in strategic alliances: An integrated framework. S. 251–283 in *Organization Studies* 22 (2001).
- Dirks, K. – Ferrin, D. (2001): The Role of Trust in Organizational Settings. S. 450–467 in *Organizational Science* 12 (2001).
- Dyer, J. – Chu, W. (2003): The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs and Improving Performance: Empirical Evidence from the United States, Japan, and Korea. S. 57–68 in *Organization Science* 14 (2003).
- Eberl, P. (2004): The Development of Trust and Implications for Organizational Design: A Game- and Attribution-Theoretical Framework. S. 258–273 in *Schmalenbachs Business Review* 56 (2004).
- Eberl, P. – Kabst, R. (2005): Vertrauen, Opportunismus und Kontrolle. Eine empirische Analyse vor dem Hintergrund der Transaktionskostentheorie. S. 239–275 in *Managementforschung* 15 (2005).
- Ebers, M. – Gotsch, W. (1999): Institutionenökonomische Theorien der Organisation. S. 199–252 in Kieser, A. (Hrsg.): *Organisationstheorien*. Stuttgart 1999.
- Ferrin, D. – Dirks, K. (2003): The Use of Rewards to Increase and Decrease Trust: Mediating Processes and Differential Effects. S. 18–31 in *Organization Science* 14 (2003).
- Ghoshal, S. – Moran, P. (1996): Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory. S. 13–47 in *Academy of Management Review* 21 (1996).
- Gillespie, N. – Dietz, G. (2009): Trust Repair after an organization-level failure. S. 127–145 in *Academy of Management Review* 34 (2009).
- Gulati, R. (1995): Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties For Contractual Choice in Alliances. S. 85–112 in *Academy of Management Journal* 38 (1995).
- Gulati, R. – Lavie, D. – Singh, H. (2009): The nature of partnering experience and the gains from alliances. S. 1213–1233 in *Strategic Management Journal* 30 (2009).
- Hamel, G. – Breen, B. (2007): *The Future of Management*. Boston 2007.
- Hoffmann, W. H. – Schlosser, R. (2001): Success factors of strategic alliances in small and medium-sized enterprises – an empirical survey. S. 357–381 in *Long Range Planning* 34 (2001).
- Kramer, R. – Brewer, M. – Hanna, B. (1996): Collective Trust and Collective Action: The Decision to Trust as a Social Decision. S. 357 – 389 in Kramer, R. – Tyler, T. (Hrsg.): *Trust in Organizations*. Thousand Oaks 1996.
- Luhmann, N. (1988): Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. S. 94–107 in Gambetta, D. (Hrsg.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Cambridge, MA 1988.
- Luhmann, N. (1989): *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart 1989.

- Lui, S.S. (2009): The Roles of Competence Trust, Formal Contract, and Time Horizon in Interorganizational Learning. S. 333–353 in *Organization Studies* 30 (2009).
- Mayer, R. – Davis, J. – Schoorman, D. (1995): An Integrative Model of Organizational Trust. S. 709–734 in *Academy of Management Review* 20 (1995).
- McEvily, B. – Perrone, V. – Zaheer, A. (2003): Trust as an Organizing Principle. S. 91–103 in *Organization Science* 14 (2003).
- McGregor, D. (1960): *The Human Side of Enterprise*. New York 1960.
- Miles, R. – Creed, D. (1995): Organizational Forms and Managerial Philosophies. A Descriptive and Analytical Review. S. 333–372 in Staw, B. – Cummings, L. (Hrsg.): *Research in Organizational Behavior*. Greenwich, CT 1995.
- Mintzberg, H. (1993): *Structure in Fives. Designing Effective Organizations*. Upper Saddle River, NJ 1993.
- Nooteboom, B. (2002): *Trust. Forms, foundations, functions, failures and figures*. Cheltenham 2002.
- Ouchi, W. (1979): A Conceptual Framework for the Design of Organizational Control Mechanisms. S. 833–848 in *Management Science* 25 (1979).
- Ouchi, W. (1980): Markets, Bureaucracies and Clans. S. 129–141 in *Administrative Science Quarterly* 25 (1980).
- Phan, M.C. – Styles, C.W. – Patterson, P.G. (2005): Relational competency's role in southeast Asia business partnerships. S. 173–184 in *Journal of Business Research* 58 (2005).
- Ripperger, A. (1998): *Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips*. Tübingen 1998.
- Rousseau, D. – Sitkin, S. – Burt, R. et al. (1998): Not So Different After All: A Cross-discipline View of Trust. Introduction to Special Topic Forum. S. 393–404 in *Academy of Management Review* 23 (1998).
- Sako, M. (1998): Does Trust Improve Business Performance? S. 88–117 in Lane, C. – Bachmann, R. (Hrsg.): *Trust Within and Between Organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications*. Oxford 1998.
- Schoorman, F.D. – Mayer, R.C. – Davis, J.H. (2007): An Integrative Model of Organizational Trust: Past, Present, and Future S. 344–354 in *Academy of Management Review* 32 (2007).
- Schreyögg, G. (2008): *Organisation. Grundlagen moderner Organisationsgestaltung*. 5. Aufl., Wiesbaden 2008.
- Sjurts, I. (1998): Kontrolle ist gut, ist Vertrauen besser? Ökonomische Analysen zur Selbstorganisation als Leitidee neuer Organisationskonzepte. S. 283–298 in *Die Betriebswirtschaft* 58 (1998).
- Sydow, J. (1998): Understanding the Constitution of Interorganizational Trust. S. 31–63 in Lane, C. – Bachmann, R. (Hrsg.): *Trust Within and Between Organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications*. Oxford 1998.
- Ulrich, P. (1984): Systemsteuerung und Kulturentwicklung. S. 203–325 in *Die Unternehmung* 38 (1984).

- Whitener, E. – Brodt, S. – Korsgaard, M.A. et al. (1998): Managers as Initiators of Trust: An Exchange Relationship Framework for Understanding Managerial Trustworthy Behaviour. S. 513–530 in *Academy of Management Review* 23 (1998).
- Williams, M. (2001): In Whom We Trust: Group Membership as an Affective Context for Trust Development. S. 377–396 in *Academy of Management Review* 26 (2001).
- Williamson, O. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York 1975.
- Williamson, O. (1984): The Economics of Governance: Framework and Implications. S. 195–223 in *Zeitschrift für die gesamte Staatswirtschaft* 140 (1984).
- Williamson, O. (1985): *The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York 1985.
- Williamson, O. (1990): *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen*. Tübingen 1990.
- Williamson, O. (1993a): Calculativeness, Trust and Economic Organization. S. 453–486 in *Journal of Law and Economics* 36 (1993).
- Williamson, O. (1993b): Opportunism and its Critics. S. 97–107 in *Managerial and Decision Economics* 14 (1993).
- Zaheer, A. – Harris, J. (2006): Interorganizational Trust. S. 169–197 in Shenkar, O. – Reuer, J. (Hrsg.): *Handbook of Strategic Alliances*. Thousand Oaks 2006.
- Zaheer, A. – McEvily, B. – Perrone, V. (1998): Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust Performance. S. 141–159 in *Organization Science* 9 (1998).
- Zaheer, A. – Venkatraman, N. (1995): Relational Governance as an Interorganizational Strategy. An Empirical Test of the Role of Trust in Economic Exchange. S. 373–392 in *Strategic Management Journal* 19 (1995).
- Zucker, L. (1986): Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920. S. 53–111 in Staw, B.M. – Cummings, L.L. (Hrsg.): *Research in Organizational Behaviour*. Greenwich, CT 1986.



# Vertrauen aus ökonomischer spieltheoretischer Sicht

Wolfgang Eichhorn

## 1. Einleitung

Nach D.U. Gilbert (2010, 169) „würden ohne Vertrauen weder soziale noch ökonomische Systeme funktionieren. Vertrauen ist unabdingbar, um die doppelte Kontingenz von Handlungen zu überbrücken“.

Dieser Behauptung wird – ohne erst lange nachzudenken – wohl jede(r) gerne zustimmen, insbesondere dann, wenn unter *Vertrauen* die folgende Definition von M. Hartmann (2008, 1436) verstanden wird: „Vertrauen ist eine oftmals affektiv getönte Einstellung, die im riskanten Vorgriff auf die Kooperationsbereitschaft anderer Handlungen ermöglicht, die ohne Vertrauen entweder gar nicht oder nur auf andere Weise vollzogen werden können.“ (Formaler Vorschlag des Verfassers: Man ersetze „ohne Vertrauen“ durch „sonst“.)

Vertrauen bezieht sich auf weit mehr als nur Ökonomisches (siehe oben). Wenn man sich aber auf „das Ökonomische“ beschränkt und dieses aus spieltheoretischer Sicht analysiert, findet man überraschenderweise Gegenbeispiele zur obigen Behauptung von D.U. Gilbert.

Hier sollen nur zwei solche Beispiele einfacher spieltheoretischer Bauart vorgeführt werden. Das erste zeigt, dass ein bestimmter Duopolmarkt (als kleines ökonomisches System) gut funktionieren kann, wenn sowohl

(a) die beiden Duopolisten als auch

(b) deren Kunden als auch

(c) das Kartellamt als Wettbewerbshüter mit den Hauptzielen: Qualitätssteigerungen und Preissenkungen

reine Nutzenmaximierung beziehungsweise ökonomische Befriedigung im Auge haben. Dies wird im System erreicht, und zwar völlig unabhängig davon, ob zwischen (a), (b) und (c) Vertrauen herrscht oder nicht; Vertrauen ist im System nicht nötig.

Das zweite Beispiel – wieder ein Duopol (mehr als zwei „Spieler“ würden das „Spiel“ unnötigerweise unübersichtlich machen) – zeigt, dass für das Funktionieren des betreffenden ökonomischen Systems im Sinne der Förderung des Wettbewerbs Vertrauen schädlich und Kontrolle gut ist, in ihm Vertrauen also in einer ganz bestimmten Hinsicht *nicht gut* ist, sondern *Kontrolle*

*geboten* ist, damit im Duopolmarkt Wettbewerbsziele (wie u. a. Preissenkungen) erreicht werden können.

## 2. Beispiel I: Sportwagenmarkt mit zwei Produzenten, je zwei Strategien, und vielen (potenziellen) Nachfragenden

Wir betrachten das folgende Duopol: Zwei annähernd gleich große Sportwagenhersteller P und P\* sind die einzigen Produzenten von Sportwagen auf einem (Sportwagen-)Markt mit vielen (potenziellen) Käufern. Die von P und P\* angebotenen Wagen sind technisch gleich gut und zuverlässig, und sie übertreffen sich gegenseitig im Design. Die Nachfrage nach den „tollen Autos“ ist bei Beibehalten der gegenwärtig gültigen Preislisten (mit gleichen Preisen für vergleichbare Wagentypen) nur durch Steigerung der Marketinganstrengungen zu erreichen. Wir gehen davon aus, dass die beiden Konkurrenten P und P\* gegenwärtig ein vergleichbares *moderates* Marketing (sagen wir mit Kosten von einem Prozent des Umsatzes) betreiben, dass sie aber darüber nachdenken, *massive* Marketinganstrengungen (sagen wir mit *drei* Prozent des Umsatzes) zu unternehmen.

Die beiden Vorstände vereinbaren ein Treffen und unterhalten sich über Vor- und Nachteile eines *gemeinsamen* Übergangs zu massivem Marketing beziehungsweise über die Situation, wenn *nur eines* der beiden Unternehmen P und P\* auf massives Marketing setzt. Ceteris paribus hat also P die zwei Strategien

m: moderates Marketing und

M: massives Marketing,

und P\* hat die beiden Strategien

m\*: moderates Marketing und

M\*: massives Marketing.

Die beiden Vorstände schätzen in dieser spieltheoretischen Situation die Jahregewinne (in Millionen Geldeinheiten) vor Steuern in Abhängigkeit von den in Frage kommenden Strategien wie folgt:

	M*	m*
M	280	350
m	250	324

Gewinnmatrix (in der Spieltheorie:  
Auszahlungsmatrix) des P

	M*	m*
M	280	250
m	350	324

Gewinnmatrix (in der Spieltheorie:  
Auszahlungsmatrix) des P\*

Die Jahresgewinne (in Millionen Geldeinheiten vor Steuern) als Elemente der beiden (Gewinn-)Matrizen sind nicht alle willkürlich vom Verfasser ausgedacht; ist nämlich P Porsche und das ins Auge gefasste Jahr das Jahr 1998, dann bedeutet 324 beim Aufeinandertreffen der moderaten Marketingstrategien  $m$  und  $m^*$  den Gewinn vor Steuern von Porsche in Höhe von 324 Millionen DM im Jahre 1998. (Der Umsatz betrug damals übrigens 4.928 Millionen DM = 4,928 Milliarden DM, und die Marketingkosten wären bei einem Prozent vom Umsatz damals 49,28 Millionen DM gewesen.)

Die übrigen Zahlen in der Gewinnmatrix von P kann man mit etwas Fantasie wie folgt ausdenken:

Geht P von Strategie  $m$  zu Strategie M (massives Marketing) über bleibt  $P^*$  bei seiner Strategie  $m^*$  (moderates Marketing), dann verkauft P mehr Wagen als beim Aufeinandertreffen der Strategien  $m$  und  $m^*$ , hat aber gleichzeitig einen Anstieg der Marketingkosten von 49,28 Millionen DM auf 3 mal 49,28 Millionen DM = 147,84 Millionen DM. Die dadurch mehr verkauften Wagen können bewirken, dass der Gewinn trotz des um fast 100 Millionen DM erhöhten Aufwands für das Marketing etwas wächst, zum Beispiel von 324 auf 350 Millionen DM (vgl. die Gewinnmatrix von P).

Entscheiden sich P und  $P^*$  gleichzeitig für ihre (möglichen) Strategien M und  $M^*$ , so werden zwar beide etwas mehr Wagen als im Fall der Strategien  $m$  und  $m^*$  verkaufen können, aber jeder nicht ganz so viele Wagen wie P dann, wenn er wie oben geschildert isoliert von Strategie  $m$  zur Strategie M übergeht. Da nun auch bei  $P^*$  die Marketingkosten um fast 100 Millionen DM steigen, nicht aber die Zahl der verkauften Wagen auf die Höhe bei P im Fall M,  $m^*$ , ist es möglich, dass sowohl P als auch  $P^*$  im Fall M,  $M^*$  einen geringeren Gewinn (vor Steuern, also zum Beispiel nur 280 Millionen DM) erzielen als im Fall  $m$ ,  $m^*$ .

Geht im Fall des Aufeinandertreffens der Strategien M und  $M^*$  das Unternehmen P von seiner Strategie M zur Strategie  $m$  und bleibt der Konkurrent  $P^*$  bei seiner Strategie  $M^*$ , so ist für  $P^*$  durch das Beibehalten seines massiven Marketings bei starkem Rückgang der Marketinganstrengungen von P ein Gewinnanstieg möglich (zum Beispiel auf 350 Millionen DM; siehe die Gewinnmatrix des  $P^*$ ), während der Gewinn von P möglicherweise sinkt (zum Beispiel auf 250 Millionen DM; siehe die Gewinnmatrix des P).

Bei dem oben angesprochenen Treffen der Vorstände von P und  $P^*$  einigt man sich auf die Strategien  $m$  und  $m^*$ , das heißt auf jeweils moderates Marketing. Diese Einigung bringt den beiden Duopolisten maximalen Nutzen (siehe die beiden Gewinnmatrizen; bei den folgenden Zahlen handelt es sich jeweils um Millionen DM):

(1) P und P\* haben je 324 Gewinn, also zusammen 648 Gewinn. P hätte im Fall M, m\* zwar 350 Gewinn, aber dann könnte P\* von seiner Strategie m\* zu seiner Strategie M\* übergehen, und dann hätten beide nur noch je 280 Gewinn, also zusammen nur noch 560 Gewinn. Auf diese Weise landen die beiden Duopolisten im (einzigen) Gleichgewichtspunkt des „Spiels“, also in einem im folgenden Sinne stabilen Punkt: Einen höheren Gewinn als in diesem Punkt kann keiner der beiden Konkurrenten erzielen, wenn er wieder zu seiner anderen Strategie übergeht, der andere aber seine Strategie beibehält. Unser Beispiel belegt, dass Spiele mit Gleichgewichtspunkt existieren, bei denen die Spieler in gewissen Nichtgleichgewichtspunkten jeweils mehr ausgezahlt bekommen als im Gleichgewicht.

Die Einigung der Vorstände auf die Strategien m und m\* ist weder eine Folge von Vertrauen noch ist Vertrauen nach der Einigung erforderlich; ein Abgehen von den Strategien m und m\* wäre ja – siehe (1) – ökonomisch unsinnig. Die Einigung bringt nicht nur den beiden Duopolisten höchstmögliche Gewinne, sondern auch dem ökonomischen Umfeld des betreffenden Duopolmarkts nur Vorteile:

(2) Die Steuereinnahmen des Staates aus Steuern auf den Gewinn von Unternehmen sind höher als bei einer Nichteinigung auf die Strategien m und m\*.

(3) Die Nachfragenden nach den „tollen Autos“ des Duopolmarkts können im betreffenden Jahr von konstanten Preisen ausgehen und in der Folge der guten Gewinne auf weitere Qualitätsverbesserungen und auf weitere Neuentwicklungen hoffen.

(4) Solche Qualitätsverbesserungen und Neuentwicklungen können zu besserem Umweltschutz beitragen.

(5) Durch die Einigung auf die modernen Marketingstrategien m und m\* werden erhebliche Marketingkosten eingespart. Ein Teil dieser eingesparten Mittel kann im Sinne von (4) verwendet werden, ganz zu schweigen von der Umweltschonung, die erzielt wird, weil wegen m und m\* statt M und M\* weniger Sportwagen gebaut und im Verkehrssystem aktiv werden.

Die Vorteile (2) bis (5) ergeben sich auf der ökonomischen Faktenlage und aus damit verbundenen Hoffnungen. Vertrauen in Personen oder Institutionen ist hier nicht nötig; es reicht auf deren ökonomische Zielsetzungen zu bauen.

*Bemerkung:* Die Gewinnmatrizen unseres Beispiels sind symmetrisch. Das erleichtert die Darstellung von Teilen der angestellten Überlegungen. Legt man bestimmte nichtsymmetrische Gewinnmatrizen zugrunde, so gelangt man zu ähnlichen Ergebnissen wie in unserem Beispiel mit seinen symmetrischen Matrizen.

### 3. Beispiel II: Kraftfahrzeugmarkt mit zwei Herstellern, je vier Strategien und vielen (potenziellen) Nachfragenden

Wieder betrachten wir ein Duopol. Aber diesmal spielt im Unterschied zu Beispiel I Vertrauen eine Rolle – allerdings keine solche, wie man sie sich auf Wettbewerbsgründen für das „Funktionieren“ von Märkten gerne wünschte. Jetzt ist Vertrauen gar nicht gut, dagegen Kontrolle unbedingt erforderlich.

Während also in unserem Beispiel I weder Vertrauen noch Kontrolle nötig ist, weil – bedingt durch die Konstruktion des Beispiels – alles wie durch eine unsichtbare Hand gesteuert für alle Beteiligten bestmöglich (oder wenigstens zufrieden stellend) ausgeht, kann in Beispiel II nur durch die harte kontrollierende Hand des Staates erreicht werden, dass der Markt „funktioniert“ im folgenden Sinne: Keiner der beiden Duopolisten darf sich auf Kosten des anderen oder der Kunden bereichern, alle sollen als Marktteilnehmer zufrieden sein können.

Unser Duopol besteht jetzt aus einem Kraftfahrzeugmarkt mit zwei annähernd gleich großen Kraftfahrzeugproduzenten C und  $\Gamma$  sowie vielen (potenziellen) Käufern. Wie in Beispiel I sind die von C und  $\Gamma$  angebotenen Wagen technisch gleich gut und zuverlässig, und sie übertreffen sich gegenseitig im Design. Im Unterschied zu Beispiel I ist die Nachfrage nach den „tollen Autos“ nur durch eine geschickte Preispolitik zu beeinflussen. Wir nehmen an, dass sowohl C als auch  $\Gamma$  vier Preisstrategien anzuwenden bereit ist. Die vier Preisstrategien von C bezeichnen wir mit PP, Pp, pP, pp, die von  $\Gamma$  mit  $\Pi\Pi$ ,  $\Pi\pi$ ,  $\pi\Pi$ ,  $\pi\pi$ . Sie bedeuten:

Strategie	Preisniveau für die angebotenen Fahrzeuge	Preisniveau für Reparatur und Wartung
PP	hoch	hoch
Pp	hoch	niedrig
pP	niedrig	hoch
pp	niedrig	niedrig
$\Pi\Pi$	hoch	hoch
$\Pi\pi$	hoch	niedrig
$\pi\Pi$	niedrig	hoch
$\pi\pi$	niedrig	niedrig

Die Kraftfahrzeughersteller C und  $\Gamma$  schätzen die Jahresgewinne beim Aufeinandertreffen von je einer eigenen mit je einer gegnerischen Strategie wie folgt ein:

	$\Pi\Pi$	$\Pi\pi$	$\pi\Pi$	$\pi\pi$
PP	14	13	12	8
Pp	13	12	10	9
pP	14	13	11	10
pp	15	14	13	12

Gewinnmatrix des C in 100  
Millionen Euro

	$\Pi\Pi$	$\Pi\pi$	$\pi\Pi$	$\pi\pi$
PP	14	13	14	15
Pp	13	12	13	14
pP	12	10	11	13
pp	8	9	10	12

Gewinnmatrix des  $\Gamma$  in 100  
Millionen Euro

Nach unseren Wettbewerbsgesetzen sind im Falle unseres Beispiels Preisabsprachen zwischen C und  $\Gamma$  bei Strafe verboten. Das *Vertrauen*, dass Konkurrenten wie C und  $\Gamma$  von Preisabsprachen Abstand nehmen, ist *gering*. Deshalb wird *kontrolliert*. In Deutschland obliegt diese Kontrolle dem Bundeskartellamt.

Aus den obigen Gewinnmatrizen entnimmt man: Für C und  $\Gamma$  besteht ein starker Anreiz zu einer Absprache betreffs Hochpreispolitik: Man einigt sich auf die Wahl der Strategie PP durch C und der Strategie  $\Pi\Pi$  durch  $\Gamma$ . Dann ist der Gewinn je 14 und die Summe der Gewinne 28, das heißt höher als bei jedem anderen Zusammentreffen von zwei Strategien; siehe die obigen Gewinnmatrizen. Eine solche Absprache müsste heimlich getroffen werden und auch eingehalten werden. Mit anderen Worten: Hier wird *Vertrauen* strapaziert, um in einer strafwürdigen Situation Gewinne zu maximieren und den Kunden hohe Preise abzuverlangen.

Die Kunden hätten sehr viel niedrigere Preise zu bezahlen, wenn C die Niedrigpreisstrategie pp und  $\Gamma$  die Niedrigpreisstrategie  $\pi\pi$  wählten; siehe die obigen Gewinnmatrizen. Das Zusammentreffen der Strategien pp und  $\pi\pi$  markiert übrigens den einzigen Gleichgewichtspunkt des Duopols. In diesem Punkt erzielt sowohl C als auch  $\Gamma$  den Gewinn 12, und die Summe der Gewinne ist 24, also erheblich geringer als bei der oben geschilderten Absprache auf Hochpreispolitik.

Wird durch das Bundeskartellamt hinreichend erfolgreich *kontrolliert* statt *vertraut*, so werden sich die beiden Konkurrenten vor Preisabsprachen und damit vor Strafen hüten. Dann werden sie in der durch die obigen Gewinnmatrizen gekennzeichneten Situation im Preiswettbewerb miteinander am Ende stets im Gleichgewichtspunkt landen, das heißt bei geringeren Gewinnen für sich und bei geringeren Preisen für die Kunden als bei der oben geschilderten Preisabsprache.

(Diese bezog sich auf die Hochpreisstrategien PP und  $\Pi\Pi$  mit dem Gewinn von je 14; siehe die beiden Gewinnmatrizen. Bei Preiswettbewerb und in Unkenntnis der Gewinnmatrix des  $\Gamma$  wird dann C – siehe seine Gewinnmatrix – von der Strategie PP (Gewinn 14) zur Strategie pp (Gewinn 15) übergehen. Da dann  $\Gamma$  – siehe seine Gewinnmatrix – nur noch den Gewinn 8 hat, wird er

von seiner Strategie  $\Pi\Pi$  zu seiner Strategie  $\pi\pi$  wechseln, und beide Konkurrenten befinden sich im Gleichgewichtspunkt mit Gewinn 12. Dort landen die beiden Konkurrenten übrigens sehr schnell, wenn sie von einer beliebigen Strategienkonstellation (Gewinnsituation) ausgehen und dann jeweils ohne Absprache mit dem Konkurrenten zu ihrer Strategie mit dem jetzt höchsten Gewinn wechseln.

*Bemerkung:* Die Gewinnmatrizen des Beispiels II sind symmetrisch. Für sie gilt das Gleiche was in der Bemerkung in Abschnitt 2 zur Symmetrie der beiden Gewinnmatrizen unseres Beispiels I gesagt wurde.

#### 4. Zusammenfassung und Vermutung

Die beiden Beispiele zeigen:

- (i) Es gibt ökonomische Systeme, *in denen Vertrauen nicht nötig ist*. Wenn sich in einem solchen System jeder aus rein ökonomischen Gründen an das ökonomische Prinzip hält, kann *für alle Beteiligten etwas ökonomisch und ökologisch Positives* herauskommen.
- (ii) Es gibt ökonomische Systeme, die mit Vertrauen nicht gut funktionieren im folgenden Sinne: Nur wenige Beteiligte verdanken den System etwas ökonomisch Positives.
- (iii) Es gibt ökonomische Systeme, die nicht mit Vertrauen, aber mit passender Kontrolle gut funktionieren im folgenden Sinne: Alle Beteiligten fühlen sich infolge der Kontrollauswirkungen im System ökonomisch fair behandelt.

Die drei Behauptungen stimmen – wie gezeigt – in bestimmten ökonomischen Systemen, wenn „das Ökonomische“ von zentraler Bedeutung ist.

Stimmen sie auch in bestimmten sozialen Systemen, wenn „das Ökonomische“ keine oder nur eine unwesentliche Rolle spielt? Anders gefragt: Existieren nichtökonomische Beispiele, die zeigen:

- (i') Es gibt funktionierende soziale Systeme, in denen Vertrauen nicht nötig ist.
- (ii') Es gibt soziale Systeme, die mit Vertrauen nicht gut funktionieren.
- (iii') Es gibt soziale Systeme, die nicht mit Vertrauen, aber mit passender Kontrolle gut funktionieren.

Vermutung: Es gibt solche Beispiele.

#### 5. Literatur

Gilbert, D.U. (2010): Entwicklungslinien der ökonomischen Vertrauensforschung. S. 169–198 in (diesem Band) Maring, M. (Hrsg): Vertrauen. – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Karlsruhe 2010.

Hartmann, M. (2008): Vertrauen. S. 1436–1441 in Gosepath, S. – Hinsch, W. – Rössler, B. (Hrsg.): Handbuch der politischen Philosophie und Sozialphilosophie. Bd. 2. Berlin 2008.

# Verzeichnis der Autorinnen und Autoren

ULRICH ARNSWALD

M.A., M.Sc., Institut für Philosophie, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

HANS-WERNER BIERHOFF

Professor Dr., Fakultät für Psychologie – Sozialpsychologie, Ruhr-Universität Bochum

SEBASTIAN BRAUN

Professor Dr. Dr., Philosophische Fakultät IV, Humboldt-Universität zu Berlin

WOLFGANG EICHHORN

Professor em. Dr. Dr. h.c.mult., Lehrstuhl für Wirtschaftstheorie (VWL I), Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

PETER EBERL

Professor Dr., Lehrstuhl für Personalwirtschafts- und Organisationslehre, Universität Kassel

MARTIN ENDRESS

Professor Dr., Fachbereich G – Soziologie, Allgemeine Soziologie und Gesellschaftstheorie, Bergische Universität Wuppertal

DIRK ULRICH GILBERT

Professor Dr., Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

ARMIN GRUNWALD

Professor Dr., Institut für Technikfolgenabschätzung und Systemanalyse und Institut für Philosophie, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

MATHIAS GUTMANN

Professor Dr., Institut für Philosophie, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

MARTIN HARTMANN

Professor Dr., Institut für Politikwissenschaft der Technischen Universität Darmstadt

HANS LENK

Professor em. Dr. Dr. h.c.mult., Institut für Philosophie, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

MATTHIAS MARING

Professor Dr., Zentrum für Technik- und Wirtschaftsethik, Institut für Philosophie, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

MICHAEL NAGENBORG

Dr., Interfakultäres Zentrum für Ethik in den Wissenschaften (IZEW), Eberhard Karls Universität Tübingen

BENJAMIN RATHGEBER

Dr., Institut für Philosophie, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

ELKE ROHMANN

Dr., Fakultät für Psychologie – Sozialpsychologie, Ruhr-Universität Bochum

GÜNTER ROPOHL

Professor i.R. Dr.-Ing., bis 2004 Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt a.M., Durlach in Baden

TAREQ SYED

Dr., Institut für Philosophie, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)



„Vertrauen“ spielt in fast allen Bereichen menschlichen Lebens eine wichtige Rolle. Von „Vertrauen“ wird gesprochen in Bezug auf Personen, Unternehmen, Verbände, Vereine, Institutionen, Technik, Wirtschaft, Wissenschaft ganz allgemein, Medien usw. Es gibt das Urvertrauen, die vertrauensvolle Zusammenarbeit im Betrieb, Ranglisten des Vertrauens in Berufe bzw. Berufsgruppen, die Vertrauensfrage bzw. den Misstrauensantrag im Parlament, den Vertrauensschaden im Recht und eine Asymmetrie im Aufbau und dem Verlust bzw. bei der Zerstörung des Vertrauens. Das Vertrauen der Konsumenten wird durch Kunstschinken und Analogkäse getäuscht bzw. auf eine harte Probe gestellt. Wir sollen in neue bzw. alte „Techniken“ vertrauen – z.B. in die verschiedenen Arten der Gentechnik, in das Internet-Banking, in das E-Business, in Navigationssysteme –, aber können wir das auch?

Der Band „Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten“ soll diese Vielfalt der Vertrauensphänomene verdeutlichen, die Bandbreite der Thematik aufzeigen und der Frage nach dem „Vertrauen“ in ausgewählten Wissenschaften nachgehen.

ISSN 1867-5530

ISBN 978-3-86644-461-4

