

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“.^{1, 2}

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. „Pflege“ 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.