

## 2 Das Vertrauensphänomen und kulturelle Ähnlichkeiten

### 2.1 Die Komplexität des Vertrauensphänomens

Die Beschäftigung mit dem Vertrauenskonzept unterliegt, wie die meisten wissenschaftlichen Konzepte, „konjunkturellen Schwankungen“ (Fuchs / Gabriel / Völkl 2002: 427). Lange Zeit haben die Theologie und die Philosophie dieses Thema dominiert. In den letzten beiden Jahrzehnten durchlief der Begriff des Vertrauens jedoch eine bemerkenswerte Karriere (Freitag / Bühlmann 2005: 4) und hat spätestens seit Beginn der 1990er Jahre auch in den gesellschaftswissenschaftlichen Disziplinen „Hochkonjunktur“ (Earle 2004: 169; Endress 2002: 6). Nicht nur in der Psychologie<sup>7</sup>, die der Vertrauensforschung mit dem *Journal of Trust Research* seit Anfang 2011 sogar eine eigene Zeitschrift widmet, und in den Wirtschaftswissenschaften<sup>8</sup>, sondern auch in der Politikwissenschaft<sup>9</sup> und nicht zuletzt in der Soziologie<sup>10</sup> nimmt das Vertrauensphänomen einen zentralen Platz in der Forschungsliteratur ein. Doch trotz Etablierung des Forschungsgegenstandes und einer erstaunlichen Zunahme an sozialwissenschaftlicher Literatur konnte bislang keine einheitliche Sichtweise des Phänomens *Vertrauen* erar-

---

7 Vgl. stellvertretend Deutsch 1958; Erikson 1968; Harré 1999; Kramer 1999; Kramer / Carnevale 2001; Kramer / Isen 1994; Lewicki 2006; Luo 2002; Oswald 1997, 2010; Petermann 1992; Schweer 2003; Viklund / Sjöberg 2008 und Zucker 1986.

8 Vgl. stellvertretend Arrow 1974; Axelrod 1984; Bjørnskov 2005; Campbell 2004; Das / Teng 1998; Doney / Cannon / Mullen 1998; Knack / Zak 2003; Lepsius 1997a, 1997b; Lewicki / McAllister / Bies 1998; Misztal 1996; Rousseau / Sitkin / Burt / Camerer 1998; Williams 2002 und Williamson 1993.

9 Vgl. stellvertretend Badescu / Uslander 2003; Braithwaite 1998; Citrin / Luks 2001; Cohen 1999; Deinert 1997; Eckl 2000; Fuchs / Gabriel / Völkl 2002; Fukuyama 1992; Gabriel 1993, 1994, 1997, 1999; Hardin 1998, 1999, 2002; Kaina 2009; Kaase / Newton 1995; Listhaug 1995; Newton 1999, 2001; Norris 1999; Parry 1976; Pickel / Walz 1995; Putnam 1993, 2000; Rothstein / Uslander 2005; Schaal 2003; Stolle 2002; Sztompka 2003; Uslander 1998, 2000, 2003, 2005; Walz 1997 und Warren 1999, 2006.

10 Vgl. stellvertretend Braithwaite / Levi 1998; Cohen 1999; Coleman 1986; 1988; Cvetkovich 1999; Delhey 2007; 2011; Delhey / Newton 2004; Earle 2004; Earle / Cvetkovich 1999; Earle / Siegrist 2006; Endress 2002; Gambetta 1988; Granovetter 1985; Lahno 2002; Luhmann 2000; Newton 1999; 2001; Misztal 1996; Newton / Norris 2000; Offe 1999, 2001; Siegrist 2001; Siegrist / Earle / Gutscher 2003; Slovic 1993 und Stolle 2002.

beitet werden, im Gegenteil, hat sich die Vertrauensforschung sogar stark ausdifferenziert (vgl. Schäfer 2004: 1; Siegrist 2002: 3).

Die Gründe sind in der Mehrdimensionalität und der Multikontextualität des Phänomens zu suchen. Erstens weist Vertrauen als soziale Einstellung „stets eine kognitive (gedankliche), eine affektive (gefühlsmäßige) und eine behaviorale (handlungsanleitende) Komponente auf“ (Schweer 2003: 3). Zweitens ist Vertrauen eine Beziehungsvariable, es sind also immer mindestens zwei unterscheidbare Akteure – Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer - beteiligt<sup>11</sup>. Drittens kann sich Vertrauen auf Objekte sehr unterschiedlicher Art richten. Und schließlich speist sich Vertrauenswürdigkeit aus unterschiedlichen Quellen beziehungsweise liegen der Generierung von Vertrauen unterschiedliche Logiken zugrunde.

All diese Eigenschaften führen dazu, dass das Vertrauen in ausgesprochen unterschiedlichen Bezügen mit je eigenem Gesicht vorkommt. Analytische Vertrauenskonstrukte fallen daher recht unterschiedlich aus, was nicht nur die empirische Heterogenität des Phänomens widerspiegelt (vgl. Nuißl 2002: 107), sondern ebenso den verschiedenen theoretischen Grundannahmen der Einzeldisziplinen (Nuißl 2002: 90) und nicht zuletzt unterschiedlichen forschungsbezogenen Zielsetzungen geschuldet ist. Und so “[...] there are enormous disagreements among scholars as to the meaning and definition of trust. There is no unified and widely accepted theory of trust that can guide the above-mentioned empirical findings” (Stolle 2002: 400).

Eine weitere umstrittene Frage im Hinblick auf das Vertrauensphänomen betrifft sein Zustandekommen. Die Lösungen hierzu fallen äußerst divers aus, so wird Vertrauen sowohl als Ergebnis rationaler Abwägungen, als auch als grundsätzliche menschliche Neigung konzeptualisiert (vgl. zusammenfassend Kleiner 2008). Die unterschiedlichen Konzeptualisierungen der Vertrauensgenerierung können grob in vier Ansätzen zusammengefasst werden, die ich in Kapitel 2.3.3 darstelle. Dabei geht es nicht darum, alle Zugriffsformen auf das Phänomen vollständig zu durchleuchten oder wiederzugeben. Auch erfolgt die Darstellung nicht entlang der Disziplinengrenzen, da die Vertrauensgenerierung auch innerhalb einzelner Disziplinen unterschiedlich und umgekehrt zum Teil interdisziplinär sehr ähnlich modelliert wird. Vielmehr wird versucht, die Vertrauenskonzepte nach anthropologischen Grundannahmen zu unterscheiden, genauer, nach Kriterien zu sortieren, die den Vertrauenseinstellungen zugrunde liegen. Bevor ich das Vertrauensphänomen jedoch als abhängige Variable vorstelle, möchte ich einen kurzen Überblick darüber geben, welche Erträge die Behandlung des Vertrau-

---

11 Wobei die Frage, welchen Stellenwert Institutionen einnehmen, dabei noch nicht gestellt wird.

ensphänomens als unabhängige Variable bislang erbracht haben. Im Gegensatz zu seiner Entstehung herrscht in der wissenschaftlichen Diskussion nämlich über die Vor- und Nachteile von Vertrauen weitgehende Einigkeit.

In dieser Studie wird Vertrauen in Anlehnung an Barbara Misztal als *Glaube daran* definiert, *dass Erwartungen erfüllt oder zumindest nicht absichtlich verletzt werden* (vgl. Misztal 1996: 24)<sup>12</sup>, selbst wenn einzelne Interessen des Vertrauensnehmers dabei zu kurz kommen mögen (Hoffman 2007: 288). Wichtig dabei ist die implizite Annahme, der Andere sei ausreichend motiviert, das eigene Vertrauen nicht zu enttäuschen.

## 2.2 Die Bedeutung von Vertrauen: Vertrauen als unabhängige Variable

„The importance of trust derives from some fundamental qualities of human action. Interacting with others we must constantly articulate expectations about future actions. [But, TMK] most often we lack the possibility of precise and accurate prediction or efficient control” (Sztompka 2003: 1).

In den meisten Formen sozialer Beziehungen ist Vertrauen ein zentrales wie bedeutendes Kriterium und kann daher als „elementarer Tatbestand des sozialen Lebens“ (Luhmann 2000: 1) betrachtet werden. Tatsächlich gilt es bei manchen Autoren als die am höchsten geschätzte menschliche Eigenschaft (Anderson 1968; Busz 1972). Wo immer Menschen miteinander interagieren, schwingt die Frage nach der Vertrauenswürdigkeit implizit mit. Das Verhalten eines (potentiellen) Kooperationspartners kann nicht vorausgesagt werden und die Einhaltung einer moralischen oder anders legitimierten Verpflichtung kann häufig nicht eingeklagt werden. Um trotz solcher Kontingenz Erlebnis- und Handlungsfähigkeit herstellen zu können, muss daher versucht werden, dieses zukünftige Handeln beziehungsweise Unterlassen in irgendeiner Form abzuschätzen. Vertrauen ist dabei ein Mechanismus der Komplexitätsreduktion, eine Heuristik, bei welcher vorhandene und als relevant bewertete Informationen „überzogen“ (Luhmann 2000: 31), das heisst auf ähnliche Fälle ausgeweitet und übertragen werden, um zu einer Entscheidung darüber zu gelangen, ob das Risiko einer möglichen Defektion eingegangen werden kann oder nicht. Vertrauen *richtet*

---

12 Im Wortlaut definiert Frau Misztal Vertrauen folgendermaßen: “To trust is to believe that somebody’s intended action will be appropriate from our point of view” (Misztal 1996: 24) und “Trust can be said to be based on the belief that the person, who has a degree of freedom to disappoint our expectations, will meet an obligation under all circumstances over which (he or she has, TMK) control” (Misztal 1996: 24).

*sich damit auf das zukünftige Handeln des Anderen und dient der Überwindung kognitiver Überforderung sowie von Informationsdefiziten zur Beibehaltung beziehungsweise Sicherstellung von Erlebnis- und Handlungsfähigkeit in einer überkomplexen Welt* (vgl. Endress 2002: 34; Luhmann 2000: 5)<sup>13</sup>.

Ökonomische Ansätze schätzen beim Vertrauen vor allem den wirtschaftlichen Nutzen. Sie sehen den Anreiz zur Vertrauensvergabe im subjektiv erwarteten Gewinn, beispielsweise aus Kooperationszusammenhängen (Barnard 1938; Blau 1964; Rousseau / Sitkin / Burt / Camerer 1998) oder durch die Einsparung von Kontroll- und Überwachungskosten, wodurch Ressourcen geschont und in mannigfachen Kontexten effizienter eingesetzt und Ziele effektiver erreicht werden können (vgl. Alesina / Ferrara 2000; Coleman 1988; Deutsch 1958; Hoffman 2007; Raub 1992). Die eingesparten Ressourcen können dann gewinnbringend für Innovatives und Neuartiges genutzt werden (vgl. Offe 2001: 258). Aus diesen Gründen besteht oftmals ein gegenseitiges Interesse an der Aufrechterhaltung sozialer Beziehungen und entgegengebrachtes Vertrauen wird keinem kurzfristigen Nutzen geopfert. Die Psychologie sieht im Vertrauen daher auch eine Ressource zur Verbesserung der persönlichen Lebensqualität (vgl. Oswald 1997: 96; Doney / Cannon / Mullen 1998).

Solche Vertrauensvorteile gelten nicht nur für Vertrauensgeber, sondern auch für Vertrauensnehmer. So verbessert eine hohe zugeschriebene Vertrauenswürdigkeit innerhalb eines sozialen Systems die eigene Position, wodurch der Treuhänder zum bevorzugten Kooperationspartner wird. Auf internationaler Ebene bedeutet Vertrauenswürdigkeit für eine Nation verbesserte internationale Beziehungen, da sie als glaubwürdig gilt. Besonders in Situationen fehlender absichernder Institutionen und überzeugender Kontrakte kann Vertrauen als Substitut für notwendiges Monitoring fungieren und Transaktionen ermöglichen. Als vertrauenswürdig zu gelten kann zu gesteigerten wirtschaftlichen Erfolg führen oder bei der Verfolgung politischer Ziele hilfreich sein, da sich leichter Investoren und politische Kooperationspartner finden lassen.

Nicht nur Akteure, auch politische, wirtschaftliche und soziale Systeme profitieren von Vertrauen. Herrscht in Arbeitszusammenhängen ein Klima des Vertrauens vor, wirkt sich das positiv auf die Motivation und Leistung der Mitarbeiter aus. Die gesamte Organisation arbeitet wirtschaftlich effizienter und erfolgreicher (Arrow 1974; Oswald 2010; Williamson 1993; Zucker 1986). In Gesellschaften, in denen die Menschen sich im Allgemeinen eher Vertrauen als Misstrauen entgegenbringen, verfügen politische, wirtschaftliche wie soziale

---

13 Dass Vertrauen und Situationskomplexität miteinander zusammenhängen, konnte in experimentellen Studien nachgewiesen werden (vgl. Oswald / Fuchs 1998).

Akteure über erhöhte Handlungsfreiheiten, die Raum für Innovationen gestatten (Inglehart 1997; Newton 1999; 2001; Knack / Keefer 1997; Offe 2004; Zak / Knack 2003). Inzwischen gilt es als konsensfähig, dass ein hohes Vertrauensniveau die wirtschaftliche Prosperität eines Landes steigert, politische Institutionen leistungsfähiger macht und deren demokratische Responsivität erhöht (vgl. Putnam 1993: 181ff.; Coleman 1990; Fukuyama 1995; Mishler / Rose 1997: 419). So sieht Robert Putnam in einem hohen gesellschaftlichen Vertrauensniveau den „Schlüssel“ wirtschaftlicher Dynamik sowie politischer Performanz (vgl. Putnam 1993: 169) und spricht in diesem Zusammenhang von einer positiven Verstärkung in Form eines ‘virtuous circle’ (Putnam 1993: 171). Im Bereich der Internationalen Beziehungen gilt Vertrauen als hilfreich in der Sicherung friedlicher Beziehungen und der Ermöglichung konfliktfreier Wandlungsprozesse (vgl. Adler 1998). Bereits bei der erfolgreichen Formierung internationaler Regime spielt Vertrauen eine bedeutende Rolle (vgl. Keohane 1993). So hätte sich die Europäische Union in ihrer supranationalen Form nicht ohne wechselseitig entgegengebrachtes Vertrauen der politischen Eliten entwickeln können.

Des Weiteren erleichtert Vertrauen die Herstellung kollektiver Güter (Offe 2001). Beispielsweise tun sich ethnisch gemischte Gemeinden in den USA schwerer in der Finanzierung öffentlicher Güter als homogene Gemeinden (Alesina / Baqir / Easterly 1999). Auch im internationalen Vergleich zeigt sich, dass ethnisch geringer fragmentierte Gesellschaften sowohl ein höheres Wirtschaftswachstum (Easterly / Levine: 1997), als auch eine bessere politische Performanz aufweisen (La Porta / Lopez-de-Silanes / Shleifer / Vishny 1999). Allgemein fällt das soziale Vertrauensniveau in ethnisch heterogenen Gesellschaften vergleichsweise niedrig aus (Knack / Keefer 1997: 1282), so dass die Vermutung naheliegt, dass das Vertrauen zwischen unterschiedlichen sozialen Gruppen mit gegenseitiger Kooperationsbereitschaft und Solidarität zusammenhängt (Alesina / La Ferrara 2000). Tatsächlich zeigen empirische Studien, dass Intergruppengefühle bestimmte Verhaltensweisen ermutigen (Fiske / Cuddy / Glick 2002: 257). So führt Mitleid zu Beistand (Zucker / Weiner 1993), während Verachtung zu der Neigung führt, Unterstützung zu verweigern (Fiske / Cuddy / Glick 2002: 258). Ist Vertrauen vorhanden, scheint hingegen die Kooperation eher zu gelingen und kann zu einer positiven Rückkopplungsschleife führen, die sich für alle Beteiligten als ertragreich erweist (Kramer / Carnevale 2001).

Beim Vertrauen geht es also nicht nur um die potentiellen Gewinne oder die Opportunitätskosten „verpasster Gelegenheiten“ (Offe 2001: 270), sondern für soziale Systeme auch um die Herstellung gemeinsamer Güter und die Sicherung des Friedens. Des Weiteren argumentiert beispielsweise Piotr Sztompka, dass eine „Kultur des Vertrauens“ (Sztompka 2003b: 9) die soziale Integration und die Stabilität sozialer Systeme steigert. In Gesellschaften, in denen die Men-

schen dazu tendieren, gegenüber ihrer Gesellschaft, ihrem politischen System, ihren Organisationen, ihren Institutionen, ihren Mitbürgern und ihrer eigenen biographischen Lebensperspektive vertrauensvoll zu sein, herrscht eine erhöhte Bindung des Individuums an die ganze Gemeinschaft vor (Sztompka 2003b: 10). Diese Annahmen sind für Europa ebenfalls plausibel. Gegenseitiges Vertrauen der Völker wirkt sich nicht nur auf einen internationalen Frieden und gute wirtschaftliche Beziehungen aus, sondern ist auch eng an die Bindung des Einzelnen mit dem Projekt Europa und damit der gesellschaftlichen Gesamtintegration gekoppelt. Es ist daher alles andere als trivial, den Grundlagen und dem Entstehungsmechanismus gegenseitigen Nationenvertrauens nachzugehen.

## **2.3 Wie entsteht Vertrauen? Vertrauen als abhängige Variable**

Bei der Frage, wie Vertrauen entsteht, kommt neben der Mehrdimensionalität und der Multikontextualität ein weiterer Aspekt hinzu, welcher die Komplexität des Phänomens erhöht. Im Hinblick auf die Generierung von Vertrauen bestimmt die Beschaffenheit des Vertrauensobjektes selbst, ob sich das Vertrauen auf Personen oder systemische Funktionslogiken bezieht, was wiederum die Beurteilungskriterien potentieller Vertrauensobjekte mitbestimmt.

### *2.3.1 Vertrauentypen*

Allgemein wird zwischen sozialem Vertrauen in soziale Objekte (Person, Volk) und politischem Vertrauen in politische Objekte (Regierung, Parlament) unterschieden. Das Vertrauen kann sich auf Personen, Institutionen oder Systeme richten. So kann man nicht nur seinen Freunden, Verwandten und Bekannten Vertrauen entgegenbringen (interpersonales Vertrauen); das Vertrauen kann sich ebenso auf das Funktionieren des Rechtssystems (Institutionenvertrauen), die Produktqualitäten oder auf die Geldwertstabilität (Systemvertrauen) beziehen.

Institutionen- und Systemvertrauen richten sich dabei auf das Funktionieren erwarteter politischer oder sozialer Logiken bzw. auf die Erfüllung zugeschriebener Aufgaben (vgl. Kleiner 2008: 17; 20), selbst wenn man die in diesen Institutionen handelnden Akteure und deren Tun nicht ständiger Kontrolle unterzieht. In manchen Fällen sind dabei die Grenzen zwischen Personen- und Institutionenvertrauen fließend. So kann Professionsvertrauen zu Trägern bestimmter Rollen einerseits als eine Form institutionellen Vertrauens interpretiert werden, welches allerdings andererseits stark von personalen Attributen beeinflusst wird (vgl. Bachmann 1997; Misztal 1996).

Zusätzlich wird zwischen dem sogenannten thick trust in engen sozialen Beziehungen und dem thin trust zwischen entfernten Bekannten oder Fremden unterschieden. Diese konzeptionelle Unterscheidung trägt den Entwicklungen der (westlichen) Moderne Rechnung, in der einerseits individuelle Wahlmöglichkeiten und damit Lebensstile erweitert und dabei andererseits Kontingenzen und Interdependenzen mit begleitenden individuellen Unsicherheiten und Verwundbarkeiten gesteigert werden (Luhmann 2000; Newton 1999; Offe 1999; Warren 1999). Individuen kommen heute immer häufiger in Situationen, in denen sie Fremden vertrauen müssen. Dietlind Stolle spricht von einer Verschiebung hin zu einer „less-intensive but more extensive“ (Stolle 2002: 399) Form des Vertrauens.

Werden Individuen danach gefragt, ob sie bestimmten anderen Nationen ihr Vertrauen schenken, so handelt es sich dabei um eine besondere Form des thin trust. Die Vertrauensvergabe stellt ein Optimierungsproblem dar (Offe 2001: 253), d.h. der Vertrauensgeber braucht Anhaltspunkte, um zu entscheiden, ob er das Risiko der Vertrauensvergabe eingehen kann oder nicht. Aus diesem Grund braucht er eine Strategie, die Vertrauenswürdigkeit eines potentiellen Treuhänders abzuschätzen. Ganz allgemein können Anhaltspunkte für Vertrauenswürdigkeit recht unterschiedlich ausfallen, sie reichen von der physischen Erscheinung, persönlichen Charakteristika, Informationen und Wissen über das Verhalten des Treuhänders in der Vergangenheit und dessen Reputation bis hin zu der Art der Beziehung zwischen den Kooperationspartnern, Reziprozitätsnormen, Normen der Selbstverpflichtung usw. Dieses Prinzip gilt auch im Hinblick auf Fremde, es braucht Anhaltspunkte für oder gegen die Entscheidung der Vertrauensvergabe. Beim Vertrauen in andere Nationen, so mein Argument, bezieht sich dieses nicht auf konkrete Personen, sondern auf *vorgestellte Prototypen* dieser Nation. Vertrauen wird abgeleitet aus der *Imagination der typischen Persönlichkeit* dieser Nation, die mit bestimmten Eigenschaften verbunden ist. Dieser Aspekt wird in Kapitel 5.3 näher beleuchtet. Zunächst soll es um die unterschiedlichen Erklärungsansätze der Generierung von Vertrauen per se gehen.

### 2.3.2 Ein klassischer Ansatz [Georg Simmel]

Die Wurzeln unterschiedlicher Ansätze zur Erklärung der Vertrauensentstehung finden sich in den verschiedenen allgemeinen Theorietraditionen der Sozialwissenschaft einerseits, sowie Klassikern, wie Georg Simmel andererseits. Simmel hat sich intensiv mit dem Thema Vertrauen auseinandergesetzt und große Teile späterer Erklärungslinien antizipiert (vgl. Endress 2002: 15).



In seinem Werk „Die Philosophie des Geldes“ setzt Simmel sich mit der Logik des Kredits und dem „Objektivierungsprozeß der Kulturinhalte“ (vgl. Simmel 1989: 637) auseinander. In modernen, differenzierten Gesellschaften ist laut Simmel ein Beziehungsverhalten charakteristisch, welches „die Motivierung und Regulierung dieses Verhaltens [...] so versachlicht, daß das Vertrauen nicht mehr der eigentlichen personalen Kenntnis bedarf“ (Simmel 1989: 394), sondern sich ersatzweise auf Kultursymbole richtet. Simmel unterscheidet damit klar zwischen dem persönlichen Vertrauen und dem historisch gewachsenen „versachlichten“ Vertrauen. Damit beispielsweise Geldbesitz mit dem „Gefühl der persönlichen Sicherheit“ (Simmel 1989: 216) zusammenhängen kann, bedarf es neben einer funktionierenden modernen Kreditwirtschaft auch dem Vertrauen in die Politik, da sonst „entweder der Nominalwert des Geldes keine Handlungsrelevanz erlangen oder aber das durch das Geld symbolisierte »Wertquantum«, also sein realer Kaufwert angezweifelt würde“ (Endress 2002: 13; paraphrasiert nach Simmel 1989: 215). Insofern ist das Funktionieren der Geldwirtschaft die wohl „konzentrierteste und zugespitzteste Form und Äußerung des Vertrauens auf die staatlich-gesellschaftliche Organisation und Ordnung“ (Simmel 1989: 216).

Dies gilt jedoch nur für rein zweckrationale Beziehungen, deren Interaktion durch „symbolische Zeichen“ (Simmel 1989: 216) vermittelt ist. Für geschäftliche Kooperationen, professionelle Interaktionen und ähnliche Verhältnisse, die eine wesentliche Bedeutung für die Gesamtexistenz der Teilnehmer darstellen, genügt diese Form generalisierten Vertrauens nicht (vgl. Endress 2002: 14). Simmel unterscheidet darum laut Endress weitere Formen von Vertrauen, dem Vertrauen als Glauben, dem Vertrauen als induktive Wissensform und dem Vertrauen als Gefühl. Vertrauen als Glauben bezieht sich auf eine unspezifische Erwartung in Form einer generellen Hoffnung. Simmel verdeutlicht dies folgendermaßen: „Wenn der Landwirt nicht glaubte, dass das Feld in diesem Jahr so gut wie in früheren Früchte tragen würde, so würde er nicht säen; wenn der Händler nicht glaubte, dass das Publikum seine Waren begehren wird, so würde er sie nicht anschaffen usw. Diese Art des Glaubens ist nichts als ein abgeschwächtes induktives Wissen“ (Simmel 1989: 215). Martin Endress interpretiert dies als generalisierte Sichtweise, welche die späteren Dispositionsansätze vorwegnimmt (vgl. Endress 2002: 14).

Für eine Kreditvergabe, so Simmel weiter, reiche diese Art von Vertrauen jedoch nicht aus, es komme ein weiteres „Moment“ hinzu (Simmel 1989: 216). Beim „Vertrauen auf jemanden“ handelt es sich um ein „Gefühl, dass zwischen unserer Idee von einem Wesen und diesem Wesen selbst von vornherein ein Zusammenhang, eine Einheitlichkeit da sei, eine gewisse Konsistenz der Vorstellung von ihm“ (Simmel 1989: 216). Diese Form des Vertrauens sei das Ergebnis



eines Induktionsschlusses, welcher in ganz reiner Form wahrscheinlich nur innerhalb der Religion auftritt, jedoch zumindest teilweise auch beim Vertrauen auf die symbolischen Zeichen wie „Geld“ relevant sei (vgl. ebd.). Die Interpretationsleistung verläuft hier eher unbewusst ab, Signale werden als Zeichen von Vertrauenswürdigkeit gelesen, ohne sie zu hinterfragen. Wenn man diesen Gedanken im Hinblick auf Vertrauen in Fremde weiterdenkt, könnte beispielsweise Vertrautheit empathische Prozesse auslösen. Andere Menschen der „gleichen Wellenlänge“ erscheinen dann als vertrauenswürdig, ohne dass dabei auf rationale Erklärungsversuche zurückgegriffen wird.

Schließlich kann Vertrauen auch als „Hypothese künftigen Verhaltens, die sicher genug ist, um praktisches Handeln darauf zu gründen“ (Simmel 1998: 263) konzeptualisiert werden. Vertrauen basiert dann auf Informationen, die im Hinblick auf Vertrauenswürdigkeit - auf welche Art auch immer - verarbeitet und interpretiert werden. Allerdings verfügt der Vertrauende nicht über ausreichend Informationen, um das Vertrauen überflüssig werden zu lassen, so dass sich der Vertrauensgeber in einen mittleren „Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen“ (Simmel 1998: 263) befindet, denn „der völlig Wissende“ brauche „nicht zu vertrauen“ und „der völlig Nichtwissende [... könne, TMK] vernünftigerweise nicht einmal vertrauen“ (ebd., vgl. auch Endress 2002: 15). Diese Vertrauensform ist ungleich voraussetzungsvoller, als dispositionales oder emotional gesteuertes Vertrauen und erwächst aus anspruchsvollen Interpretationsleistungen. Mit diesem Vertrauen ist auch ein Kalkül verbunden, der Vertrauende „wettet“ also auf die Zukunft.

Betrachtet man die drei Vertrauensformen nicht als voneinander unabhängig, sondern unterstellt in unterschiedlichen empirischen Kontexten verschiedene Ausmaße an Abstraktion, kann man die Erkenntnisse aus Simmels Arbeit nutzen, um folgende weitergehende Überlegungen anzustellen:

Der Aufwand, den der Vertrauende betreibt, um zu einer Vertrauensentscheidung zu gelangen, fällt je nach Voraussetzungen und Kontext unterschiedlich hoch aus. Wer eine entsprechende Neigung mitbringt, schenkt vergleichsweise leicht Vertrauen und betreibt einen eher geringen Aufwand, das Risiko einer Fehlentscheidung abzuwägen. Zwei weitere Ansätze gehen davon aus, dass die Vertrauensvergabe ein Optimierungsproblem (Offe 2001: 253) ist. Beide folgen einer Attribuierungslogik, in beiden Perspektiven braucht der Vertrauensgeber eine Strategie, um die Vertrauenswürdigkeit potentieller Treuhänder abzuschätzen. Da sie auf unterschiedlichen anthropologischen Grundannahmen beruhen, bieten die beiden Herangehensweisen hierzu unterschiedliche Heuristiken an. So versuchen kognitive Ansätze die Zuschreibung von Vertrauen anhand kognitiver Prozesse zu erklären, institutionelle Ansätze interpretieren Vertrauen als Ergebnis institutionalisierter, darunter auch „versachlichter“ Form der Infor-

mationsverarbeitung, und emotionsbasierte Herangehensweisen gehen davon aus, dass die Zuschreibung von bestimmten Eigenschaften emotionale Reaktionen hervorruft, die eine Entscheidung begünstigen. In allen drei Fällen werden „Signale“ als Stellvertreter von Vertrauenswürdigkeit gelesen.

Zur Gruppe emotionsbasierter Ansätze gehört auch die Vorstellung, dass Vertrauen durch positiv konnotierte Vertrautheitserlebnisse hervorgerufen werden kann. Hier schließen sich die Gedanken von Alfred Schütz, jüngst Bernd Lahno und zum Teil auch Niklas Luhmann an, die ich weiter unten darstelle, da deren Überlegungen zu diesem Aspekt für meine Argumentation von Bedeutung sind. Zuvor sollen jedoch die vier Ansätze der Vertrauensgenerierung genauer vorgestellt werden.

### *2.3.3 Gegenwärtige Ansätze der Vertrauensgenerierung*

Simmels Überlegungen zum Vertrauensphänomen finden sich in den gegenwärtigen Ansätzen der Vertrauensforschung wieder. Diese lassen sich grob in vier unterschiedliche Ansätze zusammenfassen. In Anlehnung an die psychologische Herangehensweise konzeptualisiert der erste Argumentationsstrang Vertrauen als grundlegende Charaktereigenschaft von Individuen beziehungsweise makroanalytisch als kulturelle Determiniertheit sozialer Entitäten. Attributionsansätze hingegen gehen davon aus, dass Vertrauensentscheidungen aus zugeschriebenen Eigenschaften des Vertrauensobjekts abgeleitet werden. Diese Möglichkeit wird auf dreierlei Weise diskutiert. Die erste Option folgt einer rational-strategischen Logik und unterstellt eine kognitiv-bewusste Entscheidungsfindung. Die zweite Logik ist prozessorientiert und geht von einem Erlernen gegenseitiger Vertrauenswürdigkeit durch erfolgreiche Interaktion aus. Der dritte mögliche und in diesem Beitrag im Mittelpunkt stehende Mechanismus folgt einer Vertrautheitslogik. Die Idee ist, dass erstens die implizite Vertrauenstheorie des Vertrauensgebers eng mit dem Grad an Vertrautheit verknüpft ist und zweitens die Entscheidungsfindung nicht kognitiv, sondern überwiegend emotional verläuft.

#### *2.3.3.1 Vertrauen als Disposition*

Dispositionsansätze gehen davon aus, dass Individuen in Sozialisationsprozessen den sozialen Mechanismus des Vertrauens erlernen (Luhmann 2000) und dabei eine grundsätzliche Neigung entwickeln, ihrer Umwelt entweder positiv und

Vertrauen in Nationen durch kulturelle Nähe?

Analyse eines sozialen Mechanismus

Kleiner, T.-M.

2014, XIV, 264 S. 24 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-02674-5