

**SISS:
Schriftenreihe des Instituts für Sozialwissenschaften
der Universität Stuttgart**

No. 1 / 1994

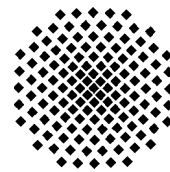
”Vertrauen” – soziologisch betrachtet.

**Ein Beitrag zur Analyse binärer
Interaktionssysteme.**

**Peter Anfang
Dieter Urban**

Universität Stuttgart
Institut für Sozialwissenschaften
Abteilung für Soziologie I

70174 Stuttgart



IfS

ISSN 0945-9197

**SISS:
Schriftenreihe
des Instituts für Sozialwissenschaften
der Universität Stuttgart: No. 1 / 1994**

**”Vertrauen” – soziologisch betrachtet.
Ein Beitrag zur Analyse binärer
Interaktionssysteme.**

Peter Antfang

Dieter Urban

**Institut für Sozialwissenschaften
Abteilung für Soziologie I
Universität Stuttgart**

70174 Stuttgart

1 Einleitung	1
2 Vertrauen.....	2
2.1 Definitionen von Vertrauen.....	2
2.2 Dimensionen von Vertrauen.....	4
2.3 Information und Vertrauen.....	6
2.4 Reputation und Vertrauen	6
2.5 Typen des Vertrauens.....	7
2.6 Wirkungen von Vertrauen.....	11
2.6.1 Begründung der ersten Ebene.....	12
2.6.2 Begründung der zweiten Ebene.....	13
2.6.3 Begründung der dritten Ebene.....	13
3 Reflektion ausgewählter Kooperationsbeziehungen.....	15
3.1 Beschreibung einzelner Kooperationsbeziehungen	15
3.1.1 Wirtschaft.....	15
3.1.2 Professionals.....	15
3.1.3 Partnerschaft.....	16
3.2 Modellbezogene Analyse ausgewählter Kooperationsbeziehungen	17
3.2.1 Diamantenhändler	17
3.2.2 Arzt und Patient.....	18
3.2.3 Partnerschaft.....	19
4 Resümee	22
5 Literaturverzeichnis	23

1 Einleitung

Angeregt durch die Diskussion, ob die moderne Gesellschaft eine skeptische Gesellschaft ist, und die immer häufiger zu beantwortende Frage, ob und wem noch zu vertrauen ist, wo doch viele Gesellschaftsmitglieder eher ihren eigenen Vorteil, denn den Vorteil anderer achten (man denke an damit verbundene Skandale, gerade in Bereichen, die bis dato als typische Vertrauensbereiche galten, wie z.B. Medizin, Justiz, Ehe), ergibt sich die Notwendigkeit, ein soziologisches Verständnis von Vertrauen zu erarbeiten, bzw. die sozialen Funktionen einer Verhaltenssteuerung via Vertrauen zu bestimmen.

Vertrauen wird in der vorliegenden Erörterung als Mechanismus zur Steuerung von Verhalten in binären Ego-Alter-Beziehungen, also auf der Ebene einfacher Interaktionssysteme thematisiert. Ausgeschlossen bleibt somit derjenige Vertrauens-Mechanismus, der auf die Gültigkeit und Funktionsweise gesellschaftlicher Institutionen bezogen ist. Ziel der Erörterung ist es, verschiedene soziologische Dimensionen von Vertrauen herauszuarbeiten und an exemplarischen Beispielen zu veranschaulichen.

Im folgenden wird u.a. gefragt, in welcher Weise Situationen beschaffen sein müssen, in denen eine Person A einer Person B vertraut, bzw. welche analytischen Ebenen von Vertrauen in einem binären Interaktionsverhältnis berührt sein können. Dabei ist folgendes zu unterscheiden:

Erstens: in welcher Weise bestimmt eine Person A ihre Vertrauenshandlung gegenüber einer Person B in inhaltlicher Hinsicht? Oder, grob gefragt, worauf bezieht sich das Vertrauen, welches eine Person A in eine andere Person B setzen kann? Denn ein typisches Problem sozialer Interaktionen besteht gerade darin, daß Alter eine andere Vertrauenskonzeption besitzen kann als Ego. D.h., Vertrauen kann von Person A und Person B unterschiedlich konzeptualisiert werden.

Zu fragen wäre dann in diesem Zusammenhang, inwieweit sich die Vertrauenshandlung von Ego gegenüber Alter für beide Seiten als positiv darstellt. Oder, und dies ist wahrscheinlicher, ob eine Situation von Person A und Person B unterschiedlich eingeschätzt wird, und es so zu Problemen in der Interaktion zwischen beiden kommen kann.

Weiterhin wäre es für die Analyse ebenso wichtig zu erfahren (neben der Bestimmung möglicher, unterschiedlicher Konzeptualisierungen von Vertrauen), welche Informationen die an einer Vertrauenshandlung beteiligten Akteure über ihre jeweilige Situation besitzen. Weiß eine Person B, daß Person A ihr vertraut, bzw. weiß Person A, daß Person B weiß, daß Person A ihr vertraut?

An einigen Beispielen soll im folgenden verdeutlicht werden, welche Konsequenzen verschiedene Wahrnehmungen von Vertrauen für die beteiligten Akteure haben können. Denn die Wirkung von Vertrauen ist sicherlich entsprechend der jeweils aktualisierbaren, situativen Informationsbestände unterschiedlich zu bewerten.

Generell gilt: Soweit zwei Akteure eine Situation als Vertrauenssituation bestimmen und beide sich dies gegenseitig vermitteln, befinden sie sich in einer anderen Situation als zuvor. Nun entsteht nicht mehr nur ein "einfaches" Kooperationsproblem zwischen beiden, sondern eine normativ bestimmte Situation, in der neben dem eigentlichen Kooperationsproblem ebenso die Frage nach der Erfüllung bzw. des Nichterfüllens von Normen enthalten ist.

2 Vertrauen

Vertrauen wird als Steuerungsmedium sozialer Interaktion in zahlreichen wissenschaftlichen Veröffentlichungen thematisiert, aber nur in Ausnahmefällen ausreichend definiert. Ein Grund dafür ist sicherlich die Mehrdimensionalität, die mit dem Vertrauensbegriff einhergeht. So sind in der Literatur unterschiedlichste Definitionen von Vertrauen zu finden, die jeweils eine oder mehrere unterschiedliche Dimensionen von Vertrauen besonders herausstellen.

2.1 Definitionen von Vertrauen

Fast alle, mit der Analyse von Vertrauen befaßten Autoren, greifen bei ihrer Beschreibung von Vertrauen auf die Definition von M. Deutsch (1962) zurück. Diese konzentriert sich insbesondere auf den Risikoaspekt von Vertrauen.

Nach Deutsch umfaßt Vertrauen erstens die Steigerung der eigenen Verwundbarkeit, erfolgt zweitens einer Person gegenüber, die nicht der eigenen Kontrolle unterliegt¹ und muß drittens der Schaden, den eine Person erleidet, falls das von ihr in eine andere Person gesetzte Vertrauen ausgenützt wird, größer sein, als der Nutzen, der eintreten würde, wenn dies nicht geschähe (vgl. Zand 1977: S. 62, Petermann 1985: S.11).

Luhmann bezeichnet Vertrauen als einen "Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität" (Luhmann 1989). In der näheren Konkretisierung lehnt er sich eng an die Definition Deuschs an, wobei er mit Bezug auf diesen das zentrale Problem des Vertrauens als "riskante Vorleistung" (S.23) bestimmt. Weiter bemerkt er, daß "wer Vertrauen erweist, die Zukunft positiv vorwegnimmt und so handelt, als ob die Zukunft sicher wäre" (S.8). Wiederum in Anlehnung an Deutsch schreibt er: "Vertrauen bezieht sich also auf eine kritische Alternative, in der der Schaden beim Vertrauensbruch größer sein kann als der Vorteil, der aus dem Vertrauenserweis gezogen wird" (1989: S. 24).

Julian B. Rotter definiert Vertrauen als eine generalisierte Erwartungshaltung "held by an individual that the word, promise, oral or written statement of another individual or group can be relied on" (Rotter 1980: S. 1).

Dasgupta gebraucht Vertrauen im Sinne einer korrekten Erwartung "about the *actions* of other people that have a bearing on one's own choice of action when that action must be chosen before one can *monitor* the actions of those others" (Dasgupta 1988: S. 51).

Auch Barber bezeichnet Vertrauen als Erwartung in das Verhalten anderer, wobei er drei Arten von Erwartungen an andere in den Mittelpunkt stellt. "The most general is expectation of the persistence and fulfillment of the natural and the moral social orders. Second is expectation of technically competent role performance from those involved with us in social relationships and systems. And third is expectation that partners in interaction will carry out their fiduciary obligations and responsibilities, that is, their duties in certain situations to place others' interests before their own" (Barber 1983: S. 9).

¹ Damit ist gemeint, daß die Person nicht der eigenen Kontrolle in dem Moment, in dem das Vertrauen eingebracht wird, unterliegt.

James Coleman definiert Vertrauen als einseitige Übertragung von Kontrolle über Ressourcen, Handlungen oder Ereignisse (vgl. Coleman 1982: S.302). Als weitere Eigenschaften nennt er das Risiko und die Zukunftsbezogenheit, die immer mit Vertrauen verbunden sind (vgl. Coleman 1982: S. 302 und 1990b: S. 91). Er stellt in seiner Untersuchung das theoretische Modell des rationalen Individuums in den Mittelpunkt und fragt, unter welchen Bedingungen es für einen Akteur richtig wäre, zu vertrauen.

"The potential trustor must decide between not placing trust, in which case there is no change in his utility, and placing trust, in which case the expected utility relative to his current status is the potential gain times the chance of gain minus the potential loss times the chance of loss." (Coleman 1990b: S.99)

Somit sollte im ersten Fall der rationale Akteur vertrauen, im zweiten Fall wäre die Entscheidungssituation indifferent, und im dritten Fall soll der Akteur seinem Gegenüber kein Vertrauen entgegenbringen. Im Gegensatz zu Deutsch betont Coleman, daß in seinem Modell der potentielle Verlust (L) nicht größer sein muß als der potentielle Gewinn (G) (vgl. Coleman 1990b: S. 100):

$$1) \quad \frac{p}{1-p} > \frac{L}{G}$$

$$2) \quad \frac{p}{1-p} = \frac{L}{G}$$

$$3) \quad \frac{p}{1-p} < \frac{L}{G}$$

p=chance of receiving gain (the probability that the trustee is trustworthy)

L=potential loss (if trustee is untrustworthy)

G=potential gain (if trustee is trustworthy)

(Quelle: Coleman 1990b: S. 99)

Eine typische Vertrauenssituation, so kritisiert Coleman, würde von Deutschs Definition nicht erfaßt. Dies wäre eine Situation, in der ein vertrauenswürdiger Akteur einem anderen einen großen Gewinn gegen einen geringen Einsatz verspricht. "One can then say, based on the inequalities given above, that even when p is less than .5 the trustor may place trust in the confidence man - that is, may transfer control over resources to the confidence man - if G is sufficiently larger than L ." (Coleman 1990b: S. 100)

Das Lotteriespiel definierte eine solche Situation, die für Deutsch nicht mehr, für Coleman aber noch Vertrauenshandlung ist. Dort wäre der Verlust (des Einsatzes) bedeutend geringer als der zu erwartende Gewinn.² Allerdings wäre gegen diese Definition sicherlich einzuwenden, daß sie den Vertrauensbegriff allzu stark strapaziert. Eine Wahrscheinlichkeit von 1 zu 10.000.000 sollte nicht mehr als Vertrauen gewertet werden. Hier wäre 'Hoffnung' sicherlich die treffendere Beschreibung.

² Wichtig ist dabei natürlich, daß es sich um eine vertrauensvolle Institution handelte, die diese Lotterie ordnungsgemäß durchführte.

2.2 Dimensionen von Vertrauen

In einer auf Vertrauensbasis errichteten Interaktionsbeziehung repräsentiert Vertrauen eine Reihe implizierter Annahmen und Aussagen, die die beteiligten Akteure übereinander treffen. Vertrauen in andere ist immer dann mit Abhängigkeit und somit Verwundbarkeit verbunden, wenn das Ergebnis der Vertrauenshandlung in die Hände des Vertrauten gelegt wird. Somit bestimmt eine Ambivalenz von Verwundbarkeit und Vertrauen das Risiko, welches durch die Gefahr eines möglichen Vertrauensbruches entsteht. Dies verweist zugleich darauf, daß der Vertrauende auch eine andere Möglichkeit gehabt hätte, sein Ziel zu erreichen, nämlich diejenige nicht zu vertrauen und seinen Handlungspartner derart unter Druck zu setzen, daß dieser sich gezwungen sähe, in der gewünschten Weise zu reagieren. Existiert nur eine mögliche Handlungsstrategie, um ein Handlungsziel zu erreichen, wird kein Vertrauen benötigt, d.h. dann existiert auch überhaupt keine Grundlage für Vertrauen (vgl. Luhmann 1989: S. 45).

Der Vertrauenshandlung wird also in allen, bislang referierten Überlegungen eine modelltheoretische Annahme unterlegt, nämlich die Annahme einer gegenseitigen Unabhängigkeit und Souveränität der auf Vertrauensbasis handelnden Akteure. Eine Vertrauenshandlung setzt demnach eine Entscheidungsfreiheit bei der Handlungswahl von beiden Aktionspartnern voraus, bzw. begründet diese überhaupt erst im subjektiven Vertrauensakt. Zugleich aber impliziert die Interaktion von unabhängigen souveränen Akteuren, wie bereits oben erwähnt, eine gewisse Unsicherheit bzw. ein Risiko innerhalb der Handlungssituation, da eine Kontrolle der jeweiligen Folgehandlungen nicht gegeben ist. Schließlich verfügt der Akteur A in der Vertrauenshandlung nicht über die Entscheidungen und Handlungen des Akteurs B. Somit kann Vertrauen auch als eine dreistellige Relation zwischen Ego (X_1), Alter (X_2) und einer erwarteten Handlung (X_3) begriffen werden (vgl. Hardin 1992), womit auch impliziert ist, daß referenzloses (bzw. grenzenloses) Vertrauen (z.B. das Vertrauen einer Person in Gott) eher einen Sonderfall darstellt, der in der vorliegenden Analyse nicht aufgegriffen wird.

Vertrauen reduziert diese Unsicherheit und ermöglicht dem Vertrauenden Folgehandlungen, indem das Ergebnis der Vertrauenshandlung antizipierbar gemacht wird, wodurch auch wiederum weitere Handlungsmöglichkeiten gewonnen werden können. Vertrauen senkt somit auch die Vorbereitungs- und Überprüfungskosten von Handlungen.

Ein Vertrauender anerkennt mit seinem Vertrauen die Leistungsfähigkeit seines Interaktionspartners. Somit initiiert eine große und mehrdimensionale Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs auch dessen Leistungsfähigkeit. Vertrauenswürdigkeit ist dabei sicher auch Statussymbol. Gleichzeitig impliziert Vertrauen aber auch Selbstbewußtsein auf Seiten des Akteurs, dem Vertrauen entgegengebracht wird. Dies gründet nicht zuletzt in dem Sachverhalt, daß A keine Möglichkeit hat, B zu einem gewünschten Verhalten zu zwingen.³

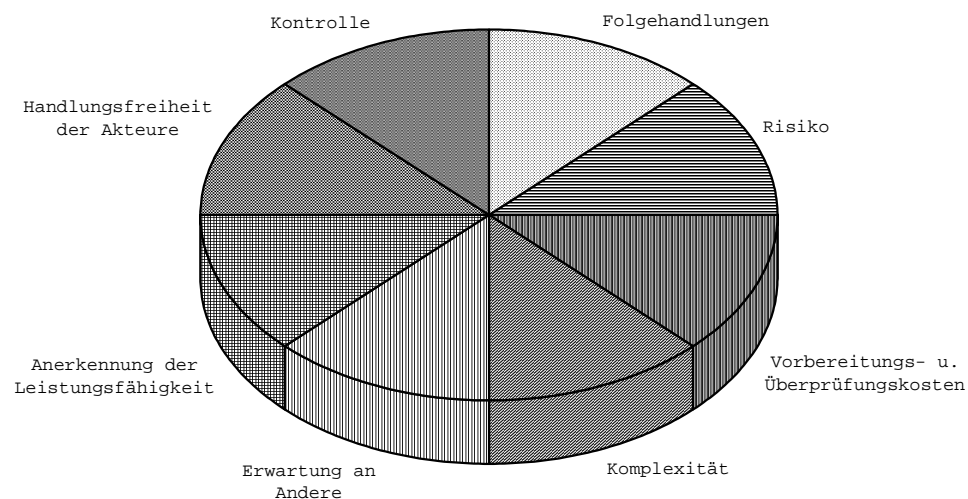
Davon hängt aber auch ab, ob ein entgegengebrachtes Vertrauen als "ehrentvoll" empfunden wird oder nicht. Nach Deutsch kann nur derjenigen Person Vertrauen entgegengebracht werden, die im Moment der Handlung nicht unter der Fremdkontrolle der vertrauenden Person steht. In einer Situation, in der ein Akteur auf einen anderen Handelnden unmittelbaren Zwang ausübt, kann nicht mehr von Vertrauen gesprochen werden. Denn wenn z. B. eine Person eine

³ Als Beispiel dafür diene der Fall eines Facharbeiters in einem Automobilwerk, dem die Bearbeitung von Teilen *anvertraut* wird, die für den Einbau in einem Formel 1 Wagen gedacht sind. Diese vertrauensvolle Aufgabe dokumentiert sein Können und hebt ihn so aus der Gruppe der Facharbeiter heraus. Es wäre nicht möglich, ihn mit 'Gewalt' zu besonderer Sorgfalt zu zwingen, weil die Gefahr bestände, daß er aus Angst Fehler machte und so das Projekt scheitern könnte.

andere mit einem Gewehr bedroht und zwingt, von einer Klippe zu springen, kann es nur zynisch gemeint sein, wenn sie sagt, sie vertraue darauf, daß die andere Person springe. Es wäre völlig abwegig, wenn in einer solchen Situation der Akteur, sollte er nicht springen und sich erschießen lassen, als Vertrauensbrecher bezeichnet wird.

Vertrauen setzt immer einen gewissen Grad an Information über den Vertrauensempfänger voraus. Dies unterscheidet Vertrauen von Hoffnung. Hoffnung wird aus der Not geboren, nicht oder nicht anders handeln zu können. Vertrauen ist hingegen ein Akt der Rationalität, der der komplexen Bedingungsstruktur unabhängig und selbständig agierender Akteure angemessen ist. Dies bedeutet nicht, daß bei jedem Vertrauensakt eine Kosten-Nutzen Analyse angestellt werden muß. Vertrauen kann sich ebenso auf Routine stützen. Routine bedeutet aber nichts anderes, als daß sich diese Handlungen in bisherigen Interaktionen bewährt haben.

Dimensionen von Vertrauen



2.3 Information und Vertrauen

"Vertrauen, als die Hypothese künftigen Verhaltens, die sicher genug ist, um praktisches Handeln darauf zu gründen, ist als Hypothese ein mittlerer Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen um den Menschen. Der völlig Wissende braucht nicht zu v e r t r a u e n, der völlig Nichtwissende kann vernünftigerweise nicht einmal vertrauen" (Simmel 1968: S. 263).

Dieses Zitat von Simmel macht deutlich, wie wichtig Informationen über den jeweiligen Gegenüber bei einer Vertrauenshandlung sind. Als Informationsquelle können dabei die Erfahrungen aus bisherigen Interaktionen sowie die Reputation des Interaktionspartners dienen:

Vorausgesetzt Akteure sind zur Kooperation bereit und der jeweilige Partner hat sich bisher als kooperationswillig gezeigt, so setzt häufig ein Gewöhnungseffekt ein. Ego verhält sich dann weiter kooperativ, ohne stets darüber zu entscheiden, ob in einem bestimmten Fall die Gefahr bestände, daß sein Partner sich unkooperativ verhalten könnte. Dies wird umso häufiger geschehen, je bewährter die bisherigen Erfahrungen sind und je geringer der Wert des möglichen Verlustes ist. Die Grenze zwischen noch Vertrauenshandlung und reinem routinemäßigen Handeln ist dabei natürlich fließend und nur schwer zu definieren.

Welchen Einfluß wiederholte Interaktionen auf die Stabilisierung von Vertrauensbeziehungen ausüben können, ist auch mit spieltheoretischen Modellen aus der Theorie wiederholter Spiele aufzuzeigen.⁴ Darin wird u.a. darauf verwiesen, daß der nutzentheoretische Ausgang der Vertrauensentscheidung im individuellen Entscheidungskalkül immer dann suboptimal wäre, wenn z.B. der Vertrauensnehmer seinen kurzfristigen Gewinn aus der Enttäuschung von Vertrauen (der relativ zum möglichen Nutzen eines gerechtfertigten Vertrauens entstehen kann) gegen die möglichen langfristigen Kosten seines Verhaltens abwäge. Schließlich würde er auch in Zukunft von seinem Interaktionspartner kein Vertrauen mehr gewährt bekommen, wenn dieser in Form einer bedingten Spielstrategie zu einem Zeitpunkt t_1 nur dann Vertrauen zuwies, wenn er es zum Zeitpunkt t_0 ebenfalls erteilt hätte und es gleichzeitig auch gerechtfertigt wurde.

Generell neigen Handlungsakteure dazu, bereichsspezifische Erfahrungen auf andere Lebensbereiche zu übertragen, sprich zu generalisieren. Auf unser Beispiel bezogen hieße dies, daß die Kooperationswilligkeit des Gegenübers in einer bestimmten Situation auf andere Interaktionszusammenhänge übertragen wird und somit von einer generalisierten Erwartung in die Kooperationswilligkeit des Partners gesprochen werden kann.

Anders formuliert: Weil ein Interaktionspartner sich in einem Zusammenhang als kooperativ erwiesen hat, vertrauen Akteure darauf, daß er dies auch in ähnlichen, anderen Zusammenhängen tun wird. "Vertrauensurteile verallgemeinern Erfahrungen, dehnen sich auf andere, jedoch 'ähnliche' Fälle aus und stabilisieren in dem Maße, als sie sich bewähren, eine Indifferenz gegen Unterschiede" (Luhmann 1989: S.27).

2.4 Reputation und Vertrauen

Das Verhalten gegenüber einem Interaktionspartner orientiert sich häufig daran, welche Reputation dieser aufweist. Reputation soll hier verstanden werden als generalisierte Erfahrung anderer über das Verhalten einer Person in spezifischen Situationen. Doch der Wunsch nach einem 'guten' Ruf (z.B. der Wunsch als ehrlich, aufrichtig, etc. zu gelten) ist in

⁴ Vgl. zum folgenden Raub (1992).

der Regel mit Kosten verbunden. Die Reputation zwingt Akteure auch in Situationen, in denen es vielleicht vorteilhafter wäre, unkooperativ zu handeln, mit Rücksicht auf ihren 'guten' Ruf, sich dennoch kooperativ zu verhalten. Der 'gute' Ruf ist auch als eine Selbstbindung zu verstehen, die dafür sorgt, daß ein Akteur in Situationen, in denen das kurzfristige Gewinnkalkül die Oberhand zu bekommen scheint, sich selbst bremst, um zukünftige Gewinnmöglichkeiten nicht auszuschließen.⁵

Allgemein betrachtet wirkt 'Reputation' als ein weiterer Mechanismus zur Stabilisierung von Vertrauensbeziehungen über den Austausch von sog. "glaubwürdigen Festlegungen", die z.B. auch durch Garantien und damit verbundene Pfandübereignungen reguliert werden. Dieser Mechanismus ist, so hat sich in spieltheoretischen Modellierungen gezeigt (vgl. Raub 1992), besonders dann effektiv, wenn er in Kombination mit wiederholten Interaktionen (als prinzipiell eigenständigem Vertrauensstabilisator) eingesetzt wird. Dann können beide Mechanismen auch dann eine Vertrauensbeziehung stabilisieren, wenn sie für sich alleine genommen dazu nicht in der Lage gewesen wären.

Dasgupta (1988) macht den Mechanismus der glaubwürdigen Festlegung am Beispiel eines Autoverkäufers deutlich. Dieser ist gezwungen, als vertrauensvoll zu gelten, damit potentielle Kunden überhaupt ein Interesse an seinem Angebot entwickeln. Auch könnte hier noch weiter zwischen einem Händler, der wissentlich einen schlechten Wagen verkauft und einem, dem dies unwissentlich geschieht, unterschieden werden. Ein auf seinen guten Ruf bedachter Händler wird dafür sorgen, daß ihm so etwas nicht geschieht und wenn doch, wird er für die Behebung des Schadens Sorge tragen. Zwar wäre es kurzfristig für ihn von Vorteil, einem Kunden einen schlechten Wagen zu verkaufen, er liefe jedoch dadurch in Gefahr, daß sich geprellt fühlende Käufer dies bekannt machten und ihm aufgrund ausbleibender Kundschaft langfristig ein größerer Schaden entstände.

2.5 Typen des Vertrauens

Im vorangegangenen Abschnitt wurden mehrere, unterschiedliche Aspekte von Vertrauen beschrieben. Damit wurde ein mehrdimensionaler Vertrauensbegriff vorgestellt, der für individuelles Verhalten in komplexen sozialen Zusammenhängen Gültigkeit erlangen kann. Werden nun unterschiedliche Interaktionsformen betrachtet, so stellt sich die Frage, welche Dimensionen des Vertrauens in den jeweiligen Interaktionsbeziehungen dominant werden, bzw. ob nicht verschiedene Vertrauenshandlungen unterschiedlich bestimmt werden müssen (z.B. in Abhängigkeit von Merkmalen des jeweiligen Interaktionszusammenhangs).

Im nächsten Analyseschritt werden deshalb drei Interaktionsbeziehungen unterschieden, in denen verschiedene Vertrauenshandlungen zu beobachten sind. Wir unterscheiden darin zwischen einseitigen, gegenseitigen und vermittelten Vertrauensbeziehungen.

Die *einseitige Vertrauensbeziehung* ist formal dadurch gekennzeichnet, daß eine Person A einer Person B vertraut. Die Vertrauenshandlung vollzieht die Person A autonom, also unabhängig von den Handlungen der Person B. In gleicher Weise definiert Person A aber auch 'Vertrauen' persönlich, z.B. indem sie relativ zu anderen Aspekten das Risiko sowie die

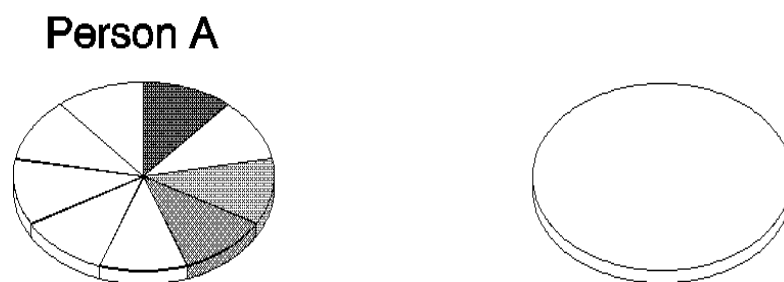
⁵ Die Wirkung einer Reputation kann natürlich auch genau gegenteilig wirken. Der Ruf, als ein unnachgiebiger Gegner zu gelten, kann auch dazu führen, daß in bestimmten Situationen überreagiert wird und so die Situation eskaliert. Häufig geht es dann in solchen Situationen nicht mehr um die Sache selbst, sondern nur noch um den Ruf, den es zu verteidigen gilt.

Reduktion der Komplexität und die Erweiterung des eigenen Handlungsspielraumes als dominante Aspekte für ihre Vertrauenshandlung bestimmt.

Auch vollzieht bei diesem Typ von Vertrauensbeziehung die Person B weder eine Vertrauenshandlung noch eine Interpretation der von Person A vollzogenen Vertrauenshandlung, da sie über die einseitige Interaktion nicht informiert ist.

Allerdings können Vertrauensnehmer individuelle Präferenzen aufweisen, die zur Kooperation bei einer von Ego angebotenen Vertrauensbeziehung führen.⁶ Z.B. können bei einem ausgeschlagenen Vertrauensangebot psychische Kosten im Sinne von Schuldgefühlen entstehen, die in ihrem Ausmaß höher als die Anreize zu einer rationalen Defektion bewertet werden und deshalb Alter zur Kooperation bewegen ("Moralität" als Entscheidungsparameter). Natürlich müßte es zusätzlich für Ego auch möglich sein, Alters Moralität antizipativ zu erkennen (vollständige Information), was aber nicht immer leicht sein dürfte. Gleiches gilt auch bei Existenz einer altruistischen Präferenzorientierung von Alter, die dessen Nutzenkalkül vom vermuteten Nutzen einer Handlung für Ego abhängig machte. Auch dann müßte Alter derart altruistisch eingestellt sein, daß sein eigener Nutzengewinn aufgrund eines Vertrauensbruchs geringer als sein Nutzengewinn aufgrund der zugeschriebenen Nutzensteigerung bei Ego ausfiele. Und auch Ego müßte zu Beginn seiner Vertrauenshandlung verlässliche Informationen über die altruistische Orientierung von Alter besitzen. Diese Informationen werden in der Regel aus induktiv gewonnenen und dann generalisierten Wissensbeständen abgeleitet und markieren den Gegenstand einer spezifischen Form von soziologischer Vertrauensanalyse, die Hardin (1992) als "the street-level epistemology of trust" bezeichnet (s.o.).

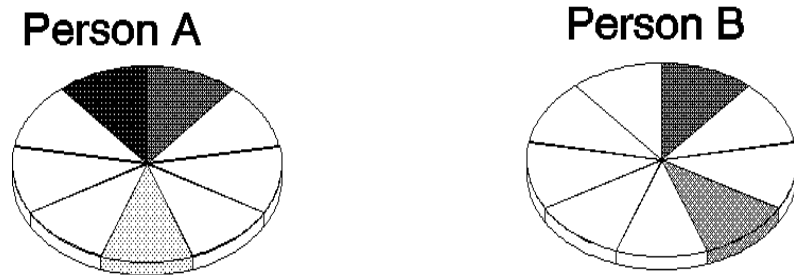
Die folgende schematische Darstellung veranschaulicht die asymmetrische, einseitige Vertrauensbeziehung in der Weise, daß für Person A Vertrauen durch einige Aspekte persönlich definiert ist (Flächenanteile), während für Person B Vertrauen nicht definiert ist (leere Fläche).



Übertragen wir diese Überlegungen auf einen weiteren Interaktionszusammenhang, der durch *gegenseitige Vertrauensbeziehungen* bestimmt ist. Hier vertraut eine Person A einer Person B und ebenso die Person B der Person A. Die Handlungen beider Partner sind durch 'Vertrauen' charakterisiert. Wie bestimmt nun aber die Person A bzw. die Person B ihre jeweilige Vertrauenshandlung inhaltlich? In unseren modelltheoretischen Überlegungen wird zunächst von zwei Personen ausgegangen, die sich unabhängig gegenüber treten und ihre Handlungen aus ihren individuellen Interaktionserfahrungen (Biographien) ableiten, so daß jeder der beiden Partner eine sehr persönliche und damit spezifisch inhaltliche Bestimmung von Vertrauen vornimmt. Die folgende schematische Darstellung veranschaulicht diesen Zusam-

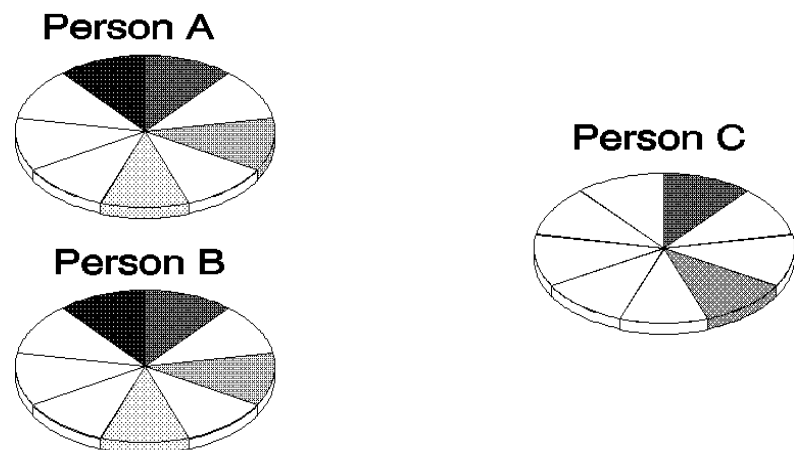
⁶ Vgl. zum folgenden Braun (1992).

menhang in der Form, daß Vertrauen für die Person A dominant durch 'Risiko, Status u. Leistungsfähigkeit' definiert ist, während für Person B die Dimensionen 'Risiko und Erwartung an andere' als dominant bestimmt werden.



Eine identische inhaltliche Definition der Vertrauenshandlung beider Partner erscheint demgegenüber eher als Sonderfall, würde sie doch gleiche biographische Verläufe und/oder identische Interpretationen bisheriger gemeinsamer Interaktionserfahrungen voraussetzen.

Der dritte Interaktionsbezug betrifft die *vermittelte Vertrauensbeziehung*, d.h. einen Vertrauenszusammenhang, der zwischen Person A und Person C besteht und über eine dritte Person B vermittelt sowie begründet wird. In diesem Fall vertraut Person A der Person B, Person A vertraut zudem einer Person C, wobei aber dieses Vertrauensverhältnis dadurch vermittelt ist, daß Person B der Person C vertraut. Dieser Zusammenhang ist deshalb von besonderem Interesse, weil in dieser vermittelten Vertrauensbeziehung Person A das Vertrauen von Person B in die Person C übernimmt, d.h. das Vertrauen in die Person C inhaltlich nicht selbst bestimmt. In unserer formalisierten Darstellung wird dieser Zusammenhang dadurch zum Ausdruck gebracht, daß die Vertrauenshandlung der Person B gegenüber der Person C die Vertrauenshandlung der Person A gegenüber der Person C inhaltlich präjudiziert. In beiden Fällen definieren deshalb die gleichen Inhalte (Flächen) in der folgenden Darstellung die jeweiligen Vertrauenshandlungen.



Die bisherigen Überlegungen gingen von einem Interaktionszusammenhang aus, der allein durch Handlungen von zwei Interaktionspartnern formiert und nur mittels persönlicher Interpretation inhaltlich bestimmt wird. Eine Vernetzung dieser Interaktion mit weiteren sozialen Interaktionsformen und Bedeutungszusammenhängen wurde in den bisherigen modelltheoretischen Überlegungen nicht berücksichtigt.

Dies sollte jedoch in den weiteren Analyseschritten geschehen, will man folgende Fragen beantworten:

1. Wie gelingt es zwei Interaktionspartnern, sich in einer Vertrauenshandlung zu vermitteln, wenn die inhaltliche Bestimmung von Vertrauen bei jeder Person individuell vorgenommen wird?
2. Müssen nicht alle bzw. einzelne Aspekte von Vertrauenshandlungen charakterisiert sein, damit sich die Partner als vertrauensorientiert einschätzen können?
3. Wie entsteht eine für die Interaktionspartner bindende Definition von Vertrauen?

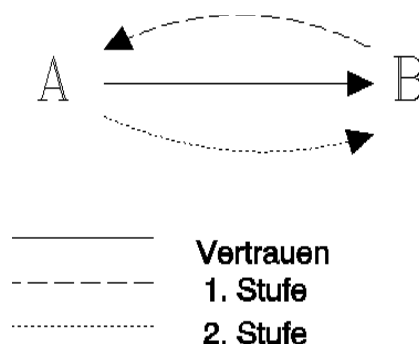
Die Vernetzung der individuellen Interpretation bzw. Vertrauenshandlung mit den allgemeinen sozialen und gesellschaftlichen Bezügen ist an Kommunikation zwischen den Partnern und an Informationsaustausch zwischen diesen gebunden. Erst diese Prozesse ermöglichen die gegenseitige Orientierung, Abstimmung und Stabilisierung der individuellen Vertrauenshandlung.

Die Analyse dieser kommunikativen Vernetzung soll hier für die oben ausgewiesenen, drei Interaktionsbezüge (einseitig, gegenseitig und vermittelt) vorgenommen werden. In diesen wird nach dem jeweiligen Ausmaß des Informationsaustausches unterschieden.

Analysiert man dementsprechend die einseitige, gegenseitige und vermittelte Vertrauenssituation, so ergibt sich folgendes Bild:

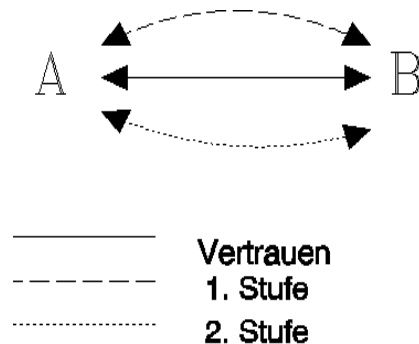
Einseitige Vertrauensbeziehungen (A vertraut B):

1. Stufe: B weiß, daß A ihm vertraut.
2. Stufe: A weiß, daß B weiß, daß A ihm vertraut.



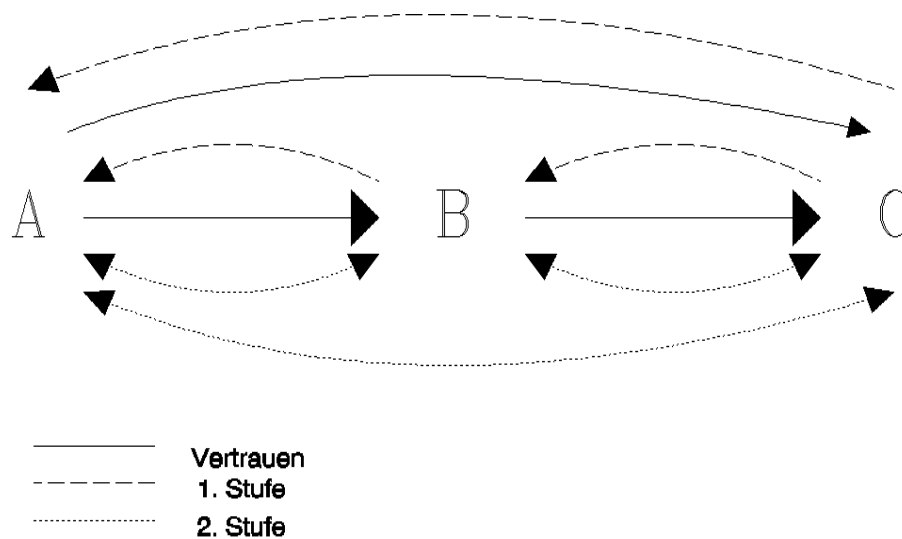
Gegenseitige Vertrauensbeziehungen (A vertraut B und B vertraut A):

1. Stufe: B weiß, daß A ihm vertraut; A weiß, daß B ihm vertraut.
2. Stufe: A weiß, daß B weiß, daß A ihm vertraut; B weiß, daß A weiß, daß B ihm vertraut.



Vermittelte Vertrauensbeziehungen (A vertraut B und B vertraut C und darum vertraut A ebenfalls C):

1. Stufe: B weiß, daß A ihm vertraut; C weiß, daß B ihm vertraut; C weiß, daß A dem B vertraut (wechselseitiges Wissen um Vertrauen).
2. Stufe: Wechselseitige Information über das wechselseitige Wissen um Vertrauen.



2.6 Wirkungen von Vertrauen

Aus den vorangegangenen Erörterungen wird deutlich, wie unterschiedlich Vertrauenssituationen sein können. Je nachdem auf welcher Stufe der Informiertheit Akteure sich befinden, wird Vertrauen in einem jeweils spezifischen Zusammenhang zu bestimmen sein.

Daraus folgt, daß Vertrauen nicht auf jeder Stufe seine gesamte Wirkung entfalten kann. Es hängt vom Grad der Information über die jeweilige Vertrauenssituation ab, welches Gewicht das Vertrauen in ihr hat. Die folgende Übersicht gibt darüber Auskunft, unter welchen Bedingungen Vertrauen seine Vorteile entwickeln kann und unter welchen Bedingungen diese nur zum Teil zur Entfaltung kommen können.

Solange die Vertrauenshandlung eine einseitige Handlung des Akteurs darstellt, über die der Vertrauensempfänger nicht 'informiert' ist, kann Vertrauen 'nur' bewirken:

erste Ebene:

- eine Reduktion von Komplexität
- die Eröffnung weiterer Handlungsmöglichkeiten
- die Senkung der Vorbereitungskosten

Auf der 1. Stufe der Information kann Vertrauen weitere Wirkungen entfalten:

zweite Ebene:

- Vorteile der ersten Ebene (s. o.)
- Vertrauen wirkt als innerer 'Zwang' zur Kooperation

Erst wenn die Situation von allen Akteuren als Vertrauenssituation erkannt und akzeptiert wird, kann Vertrauen in seiner Gesamtheit wirken und seine Vorteile entfalten:

dritte Ebene:

- Vorteile der ersten Ebene (s. o.)
- Vorteile der zweiten Ebene (s. o.)
- die Akteure erkennen ihre Leistungsfähigkeit an
- Vertrauenswürdigkeit wirkt als Statusmerkmal
- Kooperation kann auf einem höheren Niveau beginnen
- Senkung der Überprüfungs-kosten
- Erwartungen verfestigen sich und stabilisieren das Sozialsystem

2.6.1 Begründung der ersten Ebene

Auf dieser Ebene handelt es sich bei Vertrauen um eine einseitige Handlung eines Akteurs, von der derjenige Akteur, auf den sich diese Handlung bezieht, nichts weiß. Von daher kann Vertrauen hier seine normative Kraft nicht entfalten. Bei diesem Typ von Vertrauen handelt es sich meist um routinemäßige Vertrauenshandlungen, die unbewußt vom Akteur getroffen werden. "Es (das Vertrauen) dient der Überbrückung eines Unsicherheitsmomentes im Verhalten anderer Menschen, das wie die Unvorhersehbarkeit der Änderung eines Gegenstandes erlebt wird" (Luhmann 1989: S. 23). In Anlehnung an Barber folgt daraus, daß in diesem Falle ein "Vertrauen in die Fortdauer und Erfüllung der natürlichen und moralischen Regeln" entsteht (Barber 1983: S. 9), an dem das eigene Verhalten ausgerichtet wird. Durch diese Art des Vertrauens ist es z. B. möglich, unbewaffnet über die Straße zu gehen, mit Geld in Geschäften zu bezahlen und am Straßenverkehr teilzunehmen.

In gleicher Weise vertraut ein Student, der an einem bestimmten Tag seine ausgeliehenen Bücher zurückgeben muß, darauf, daß die Universitätsbibliothek bis 18.00 Uhr geöffnet hat.⁷ Sein Vertrauen kann sich dabei auf unterschiedliche Informationen stützen: vielleicht hat er beim letzten Besuch die Hinweistafel mit den Öffnungszeiten gelesen, vielleicht hat ihm ein

⁷ Das Risiko, welches er dabei eingeht, besteht in der Zahlung der Mahngebühren die er zu erwarten hat, falls die Bibliothek nicht bis 18 Uhr geöffnet hat.

Bekannter die Öffnungszeiten mitgeteilt. Aber immer ist die Wirkung, die das Vertrauen in dieser Situation hat, die einer Komplexitätsreduktion. Der Student handelt so, als ob die Zukunft für ihn sicher wäre. Dieser einseitige Vertrauensakt ermöglicht ihm, andere Vorhaben in der Zeit bis 18.00 Uhr wahrzunehmen. Ohne sein Vertrauen in die Öffnungszeiten wäre er gezwungen, andere Termine (z.B. ein Seminar) ausfallen zu lassen, um in dieser Zeit seine Bücher zurückgeben zu können.

2.6.2 Begründung der zweiten Ebene

Auf dieser Ebene weiß der Vertrauensempfänger um das ihm entgegengebrachte Vertrauen. Von daher kann Vertrauen hier eine normative Kraft entwickeln. Allerdings ist dies nur dann möglich, wenn der Vertrauensempfänger die 'Vertrauensnorm' internalisiert hat, da keine externe Instanz zur Durchsetzung der Norm gegeben ist.

Erst auf dieser Ebene könnte für die Leitung der Bibliothek ein Zwang zur Kooperation bestehen. Nehmen dazu den Fall an, daß einer der Mitarbeiter der Bibliothek seinen 'Ausstand gibt' und eine kleine Feier zu diesem Anlaß veranstaltet werden soll. Damit alle Mitarbeiter während ihrer Dienstzeit daran teilnehmen können, wird geplant, die Bibliothek schon um 16.30 Uhr zu schließen. Das Motiv, die Bibliothek dennoch bis 18 Uhr geöffnet zu lassen, folgt aus dem Wissen der Leitung, daß viele Studenten darauf vertrauen, die Bibliothek bis 18 Uhr nutzen zu können. Dieses in sie gesetzte Vertrauen bewegt die Leitung, die Bibliothek bis 18 Uhr geöffnet zu lassen. Ohne dieses Wissen um das in sie gesetzte Vertrauen würde dieses Motiv nicht greifen.

2.6.3 Begründung der dritten Ebene

Erst ab dieser Ebene kann von einem voll entwickelten Vertrauensverhältnis gesprochen werden. Alle beteiligten Akteure akzeptieren die Handlungssituation als Vertrauensverhältnis. Vertrauen kann erst hier seinen vollen normativen Charakter erhalten, da die beteiligten Akteure sich über die Art ihres Vertrauensverhältnisses verständigt haben. Sie haben damit in gewisser Weise eine explizite Vereinbarung darüber getroffen, in welcher Form sie zukünftig zu handeln haben.

Der Student, der weiß, daß die Leitung der Bibliothek weiß, daß viele Studenten darauf vertrauen, die Bibliothek habe bis 18 Uhr geöffnet, kann nun mit großer Sicherheit davon ausgehen, daß sie auch wirklich bis 18 Uhr geöffnet hat. Auf den ersten beiden Ebenen wäre es für ihn noch ratsam gewesen, bei der Bibliothek anzurufen, um sich diese Sicherheit zu verschaffen. Auf der dritten Vertrauensebene braucht er dies nicht mehr und spart somit die Überprüfungskosten. Bei einem Anruf hätte er vielleicht die von seiner Skepsis enttäuschte Mitarbeiterin sagen hören: "Sie wissen doch, daß Sie uns vertrauen können, warum rufen Sie also noch mal an? Trauen sie uns etwa nicht? Glauben Sie, wir hätten nichts besseres zu tun, als Studenten zu verunsichern?"

Diese mögliche Antwort der Mitarbeiterin verweist auf einen weiteren Mechanismus, der mit Vertrauen verbunden ist und der nur auf der dritten Ebene von Vertrauen anzusiedeln ist. Auf dieser Ebene ist es nicht mehr opportun, die Handlungen der Vertrauenspartner in Zweifel zu ziehen.

Es sei hier noch einmal auf den besonderen Aspekt der Entscheidungsfreiheit der Akteure hingewiesen. Nur in Situationen, in denen sowohl der Vertrauensgeber als auch der Vertrauensnehmer eine Negationsmöglichkeit des potentiellen Vertrauensverhältnisses haben,

kann sich Vertrauen entwickeln und kann somit von Vertrauensbeziehungen gesprochen werden. Erst dann ist es zulässig, mit Hilfe des hier entwickelten Modells die Vertrauensbeziehungen zu differenzieren. Auf der 1. und 2. Ebene hätte die Leitung der Bibliothek die Möglichkeit gehabt, mit einem Aushang deutlich zu machen, daß die angegebenen Öffnungszeiten 'kurzfristig' geändert werden können. Sie hätte damit gezeigt, daß die Einhaltung der Öffnungszeiten für sie nicht zu den Vertrauensakten gehört. Ebenso hätte der Student die Möglichkeit gehabt, durch vorzeitige Rückgabe der Bücher (vor 18 Uhr) das Vertrauensverhältnis aufzulösen.

3 Reflektion ausgewählter Kooperationsbeziehungen

Bevor im folgenden der Versuch einer systematischen Bestimmung von Vertrauensbeziehungen vorgenommen wird, sollen einige Beispiele für Kooperationen in den Bereichen Wirtschaft, Professionals und Partnerschaft gegeben werden. Sie können hier nur angedeutet werden, um das zu entwickelnde Modell zu veranschaulichen.

3.1 Beschreibung einzelner Kooperationsbeziehungen

3.1.1 Wirtschaft

Im wirtschaftlichen Handeln sind viele Situationen nur mit mehr oder weniger großem Vertrauen zu bewältigen. Es muß oft schnell gehandelt werden, ohne die Möglichkeit, alle 'Für und Wider' eines Vertrages, einer Transaktion, einer Absprache etc. klären zu können. Oft sind diese Maßnahmen auch geheim oder noch nicht für die Öffentlichkeit gedacht⁸, so daß gesellschaftliche Sanktionsinstanzen bei Mißachtung der getroffenen Vereinbarungen nur schwer herangezogen werden können.

Damit ein Händler einem Kunden überhaupt etwas verkaufen kann, muß jener zuerst dessen Geschäft aufsuchen. Dies wird der Kunde u. a. nur dann tun, wenn er darauf vertrauen kann, gut bedient zu werden. Dies bezieht sich nicht nur auf die Fähigkeiten des Händlers, sondern auf dessen gesamtes Serviceangebot sowie auf die Qualität und den Preis der Ware.⁹

Ein weiteres bekanntes Beispiel für wirtschaftliches Vertrauensverhalten bieten die Diamantenhändler in New York und Antwerpen. Bei ihnen ist es üblich, einem anderen Händler die Diamanten für einige Tage zur Ansicht und Prüfung zu überlassen, ohne dafür Sicherheiten zu verlangen. Obwohl es sich hierbei oft um beträchtliche Werte handelt, kommt es nicht zu Betrügereien. Was veranlaßt die Diamantenhändler, sich untereinander dieses Vertrauen entgegenzubringen?

3.1.2 Professionals

Im beruflichen Handeln von Professionals realisieren sich Vertrauensbeziehungen in besonders ausgeprägter Weise. Zu den typischen professionellen Berufen mit vertrauensintensiven Sozialbeziehungen gehören diejenigen von Ärzten, Wissenschaftlern, Anwälten und Richtern (vgl. Barber 1983).

Das Arzt-Patient-Verhältnis wird häufig als typisches Vertrauensverhältnis dargestellt. Die Gründe dafür sind vielfältig. Der Arzt dringt bei seinen Untersuchungen tief in die Intimsphäre der Patienten ein. Patienten sind aber in der Regel nur deshalb bereit dies zuzulassen, weil sie darauf vertrauen, daß der Arzt seine Informationen nicht zu ihrem Nachteil verwendet. Doch haben sie kaum eine Möglichkeit, die Richtigkeit einer Diagnose zu überprüfen, sondern vertrauen üblicherweise der Kompetenz des Arztes. Was veranlaßt aber

⁸ Rechtliche Gründe, aber auch firmeninterne Gründe (z. B. Entlassungen) sowie entwicklungstechnische Gründe können eine Firma dazu veranlassen, die Öffentlichkeit so lange wie möglich uninformatiert zu lassen.

⁹ Wir setzen für dieses Beispiel voraus, daß der Händler kein Monopol besitzt.

den Arzt möglichst effizient eine schnelle Heilung seiner Patienten herbeizuführen? Warum hält er sie nicht in einem Zustand, in dem sie ständig auf die Hilfe des Arztes angewiesen sind und so eine beständige Einnahmequelle garantieren?¹⁰

Ein weiteres Beispiel für eine Vertrauensbeziehung ist sicherlich auch die Kooperation zwischen Journalisten und Politikern. In vielen Hauptstädten werden sogenannte journalistische Zirkel oder Clubs von Politikern regelmäßig mit exklusiven Informationen versorgt. Politiker scheinen diese Clubs zu brauchen, um ihre politischen Vorstellungen zu verbreiten, insbesondere solche, die nicht der aktuellen Tagespolitik zugeordnet werden können und von der Parteilinie abweichen. Sie vertrauen darauf, daß Journalisten die Namen ihrer Informanten bei der Veröffentlichung nicht nennen. Es entstehen auf diese Weise Meldungen, die als Informationsquelle: "aus Regierungskreisen" oder "aus gewöhnlich gut informierten Kreisen" nennen. Journalisten benutzen solche Informationen, um in ihrer Berichterstattung zusätzliche Hintergrundinformationen zu vermitteln. Deshalb ist es gerade für Journalisten wichtig, als vertrauenswürdig zu gelten und dies nicht nur bei ihren Lesern, sondern auch bei ihren Informanten.

Was veranlaßt die Professionals, das in sie gesetzte Vertrauen in aller Regel nicht zu enttäuschen, wo sie doch nur sehr unzulänglich von der Öffentlichkeit zu kontrollieren sind?

3.1.3 Partnerschaft

Zur Verdeutlichung von Vertrauenshandlungen in Kooperationsbeziehungen, die als "Partnerschaft" zu bezeichnen sind, mag folgendes, fingierte Fallbeispiel dienen:

Herr Maier möchte mit seinen 'Kegelbrüdern' auf 'Kegeltour gehen'. Es kommt zu einer Auseinandersetzung mit seiner Ehefrau darüber, ob er fahren solle oder nicht. Er beklagt sich bei seiner Frau, daß diese ihm nicht vertraue. Er vertraue ihr, daß sie ihm während seiner Abwesenheit treu bleiben würde. Die Frau antwortet, daß sie ihm zwar gerne vertrauen würde, aber nach dem Vorfall im letzten Jahr mißtrauisch geworden wäre. Herr Maier verspricht ihr, daß so etwas nicht mehr vorkommen werde, worauf sie der Fahrt zustimmt. Im Hotel angekommen, stellen die 'Kegelbrüder' fest, daß sich hier ebenfalls ein Damenkegelclub einquartiert hat und einige freuen sich auf ein 'interessantes' Wochenende. Ein 'Kegelbruder' spricht Herrn Maier an, ob er nicht Lust hätte, mit ihm und zwei Damen aus dem anderen Kegelclub einen gemeinsamen Abend zu verbringen. Herr Maier lehnt ab. Er wolle das Vertrauen seiner Frau nicht enttäuschen. Der 'Kegelbruder' antwortet ihm, daß doch niemand erfahren würde, was er heute abend mache. Herr Maier erwidert, daß ihm aber sein schlechtes Gewissen zu sehr belasten würde und lehnt die gemeinsame Tour endgültig ab. Sein 'Kegelbruder' entgegnet ihm, daß er dieses schlechte Gewissen nicht hätte. Seine Frau vertraue ihm sowieso nicht, und für ihn wäre es leichter, einen Seitensprung reuig zu gestehen, als seine Frau von seiner Unschuld zu überzeugen.

¹⁰ Eine interessante Alternative wäre sicherlich ein System, in dem die Ärzte von den Patienten bezahlt werden, solange diese gesund sind. Im Krankheitsfalle müßten dann die Zahlungen bis zur Genesung eingestellt werden.

3.2 Modellbezogene Analyse ausgewählter Kooperationsbeziehungen

In den vorangegangenen Abschnitten wurden einige Kooperationsbeziehungen exemplarisch herausgestellt und damit gleichzeitig der bislang gültige, enge theoretische Rahmen überschritten. Denn alle zuvor beschriebenen Interaktionstypen werden nunmehr nicht isoliert, sondern in jeweils aktuellen, sozialen und gesellschaftlichen Vernetzungen vollzogen, so daß die jeweilige Handlung und das analoge Vertrauenskonzept eines jeden Partners immer auch im Bedeutungszusammenhang der sozialen Regeln und gesellschaftlichen Normen des entsprechenden Netzwerks bestimmt werden muß.

Normen sind auf die Rationalität bestimmter objektiver Interaktionszusammenhänge bezogen. Vertrauen, wie es hier entwickelt wurde, gründet ebenfalls auf der Rationalität einer objektiven Struktur bestimmter Interaktionen im sozialen und gesellschaftlichen Kontext. Somit symbolisiert Vertrauen subjektiv und symbolisieren Normen gesellschaftlich die objektive Rationalität sozialer Kooperationshandlungen. Beide Begriffe verweisen damit auf Interaktionsdimensionen, die aufeinander bezogen und füreinander konstitutiv sind. Luhmann beschreibt diesen Gedanken wie folgt: "Wenn wir Rationalität im soziologischen Sinne als Systemrationalität auffassen, liegt es nahe, *in dieser Innen-/Außendifferenz ein rationales Kriterium für die unterschiedliche Placierung und die gemeinsame Steigerung von Vertrauen bzw. Mißtrauen zu suchen*" (Luhmann 1989: S. 101).

Für die Analyse der hier ausgewählten Kooperationsbeziehungen ist somit die Frage von Bedeutung, wie sich dieser Zusammenhang von Norm und Vertrauen in den unterschiedlichen Interaktionszusammenhängen darstellt. Im folgenden unterscheiden wir deshalb wieder zwischen einseitigen, gegenseitigen und vermittelten Vertrauensbeziehungen und bestimmen den Grad des Informationsaustausches sowie die Wirkung (Kosten-Nutzen-Relation) von Vertrauenshandlungen.

3.2.1 Diamantenhändler

Im Beispiel der Diamantenhändler handelt es sich um eine einseitige Vertrauenshandlung, die vom Besitzer der Diamanten auf den potentiellen Käufer gerichtet ist. Es wäre beiden Händlern möglich gewesen, den Handel auch ohne Vertrauen auszuüben. Die Aushändigung der Diamanten ohne schriftliche Beurkundung dokumentiert hingegen den Vertrauensakt. Es kann somit davon ausgegangen werden, daß beide Parteien die Situation als Vertrauenssituation begreifen. Welche Vorteile bietet Vertrauen den Händlern in dieser Situation und worauf gründet sich deren Rationalität?

Vertrauen senkt in der beschriebenen Handelsbeziehung die Vorbereitungs- und Überprüfungskosten des Austausches. Ohne Vertrauen müßte ein Händler jeden einzelnen Diamanten charakterisieren, um sicherzustellen, daß diese nicht ausgetauscht werden können. Bei der Rückgabe müßte wieder überprüft werden, ob es sich um genau dieselben Steine wie bei der Übergabe handelte. Die Kooperation würde sich für beide Händler zeit- und kostenintensiver gestalten. Ein weiterer Punkt, der gerade bei der Betrachtung von Kooperationen, die einen hohen materiellen Wert zum Gegenstand haben, in den Mittelpunkt rückt, ist der der Relevanz von Verträgen. Wenn es sich um Millionenwerte handelt, muß die Frage aufgeworfen werden, inwieweit ein Vertrag einen potentiellen Betrüger von seiner Tat abbringen würde. Verträge dienen hier eher der Dokumentation einer Kooperation, als daß sie als Sanktionsinstrument zu betrachten sind.¹¹

¹¹ Diese Überlegung ist sicherlich auch auf Bankgeschäfte übertragbar, wo oft Milliardenbeträge als Kredit gewährt werden.

Der Grund, warum es nicht zu Betrügereien im Kreise der Diamantenhändler kommt, ist in Eigenschaften der sozialen Gruppenstruktur begründet. Bei Diamantenhändlern handelt es sich um eine zahlenmäßig kleine und homogene Gruppe. Zusammengehalten wird sie nicht nur durch ihr gemeinsames Interesse an der Kontrolle des Diamantenhandels, sondern auch aufgrund ihrer sozialen Beziehungen. In den Arbeiten zur endogenen Kooperationsentstehung zeigte sich, daß gerade solche Gruppen am ehesten in der Lage sind, Normen zu entwickeln und zu sanktionieren (vgl. Raub / Voss 1986, Axelrod 1987, Coleman 1990b, Olson 1968). Dies läßt den Schluß zu, daß es unter Diamantenhändlern einen Ehrenkodex gibt, an den sich diese gebunden fühlen und auf dessen Einhaltung besonders geachtet wird.

Das Vertrauen, welches ein Diamanten-Besitzer einem anderen Händler entgegenbringt, ist *subjektiver* Ausdruck dieser *sozialen Vernetzung*. Ein schriftlicher Vertrag würde auf die außerhalb dieser Gruppe in der Gesellschaft liegenden Instanzen verweisen. Die Einbeziehung der Gesellschaft in ihre Geschäfte wird aber von keiner Seite gewünscht, und überhaupt muß die Relevanz eines solchen Bezugs aufgrund der Werte, um die es geht, in Zweifel gezogen werden.

Die Rationalität von Vertrauen begründet sich im Beispiel zudem aus der Struktur der Situation. Vertrauen senkt die Kosten der Kooperation und bezieht die einzige Instanz, die einen Betrug sanktionieren könnte, in die Situation mit ein. Ein Betrug würde für den Händler zwar einen beträchtlichen finanziellen Gewinn bedeuten, doch wäre er gleichzeitig mit dem Verlust des gesamten Lebenszusammenhanges verbunden. Ein solcher Vertrauensbruch hätte den Ausschluß aus der geschäftlichen und sozialen Gemeinschaft der Diamantenhändler zur Folge.

Die soziale Vernetzung der Diamantenhändler und ihr Ehrenkodex ließen - und dies sei hier nur am Rande erwähnt - auch keine andere Form der Vereinbarung zu. Die Forderung nach einer Unterzeichnung eines Vertrages würde sicherlich sowohl als eine Geringschätzung der persönlichen als auch der geschäftlichen Ehre und Integrität angesehen werden.

3.2.2 Arzt und Patient

Das Verhältnis Arzt-Patient wird ebenfalls durch eine spezifische soziale Struktur geprägt. Beide Seiten unterliegen starken Constraints, deren Grundlage beim Arzt dessen Berufsstand und beim Patienten dessen Krankheitszustand ist (vgl. Parsons 1973: S. 136-180). Die Entscheidungsfreiheit des Patienten ist erheblich eingeschränkt, denn er hat zwar die Freiheit der Arztwahl, faktisch aber nicht die Freiheit zu entscheiden, ob überhaupt ein Arzt aufgesucht werden sollte oder nicht. Von daher kann hier die Frage aufgeworfen werden, ob es sich beim Arzt-Patient-Verhältnis wirklich um ein Vertrauensverhältnis im hier verstandenen Sinne handelt. Hat Vertrauen in dieser Beziehung nicht eher einen psychischen als einen rationalen Charakter, der das Selbstbewußtsein des Patienten dahingehend stützt, sich als ebenbürtiger Partner des Arztes zu fühlen? Eher kann hier doch wohl von einer 'vermittelten Vertrauensbeziehung' gesprochen werden. Die Vertrauensäußerung des Patienten rekuriert zum einen auf die Standesregeln der Ärzteschaft, zum anderen auf die moralischen und ethischen Normen, die mit dem Arztberuf verbunden sind. Darüber hinaus interpretiert Luhmann diesen Zusammenhang folgendermaßen: "Jeder verläßt sich beim Bezug solchen Wissens darauf, daß im System genug Kontrollen der Zuverlässigkeit eingebaut sind und daß diese Kontrollen unabhängig von den persönlichen Motivationsstrukturen der jeweils Beteiligten funktionieren, so daß er diejenigen, die das Wissen erarbeitet haben, nicht persönlich zu kennen braucht." (Luhmann 1989: S. 58)

Die Wirkung einer Vertrauensäußerung seitens des Patienten läge also darin, die Beziehung von einer rein 'geschäftlichen' Ebene auf eine moralische Ebene zu heben, indem er den Arzt auf die Normativität seines Berufsstandes hinwiese. Auf dieser normativen Ebene hätte der Patient die Möglichkeit, Forderungen an den Arzt zu stellen, die er vorher nicht hatte. Somit würde das Ungleichgewicht der Kooperationspartner mit Hilfe des Bezugs auf Normen in eine Gleichgewichtigkeit transformiert.

Ein Arzt besitzt die Möglichkeit, das ihm vom Patienten angebotene Vertrauen abzulehnen und sich so dem Versuch, moralischen Druck auf ihn auszuüben, zu entziehen. Für diese Überlegung könnte die Tatsache sprechen, daß z.B. vor Operationen ein Gespräch zwischen Arzt und Patient zu führen ist und über damit verbundene Risiken informiert werden muß. Ist der Patient über Hergang und Erfolgsaussichten der Operation aufgeklärt und widerspricht er der Operation nicht, entsteht eine vertragliche Beziehung zwischen Arzt und Patient, in der der Patient seine Einwilligung zur Operation erklärt.

Akzeptiert ein Arzt das Vertrauen seines Patienten, können die ärztlichen Standesregeln verhaltensorientierend wirken. Auf der einen Seite schränken sie die Handlungsfreiheit des Arztes ein, der Eid zwingt diesen, jedem Hilfsbedürftigen ohne Ansehen der Person zumindest eine medizinische Notversorgung zukommen zu lassen sowie seinen Beruf nach bestem Wissen und Gewissen auszuüben. Weiterhin wird er verpflichtet, Patienten über ihre Krankheit soweit wie möglich aufzuklären und über deren Leiden gegenüber Dritten zu schweigen.

Die Standesregeln bewirken aber nicht nur eine Einschränkung der Handlungsfreiheit des Arztes. Die Reputation der Ärzteschaft ist sicherlich ein öffentliches Gut, welches die einzelnen Ärzte allgemein befürworten. Standesregeln sind somit als negative selektive Anreize zu verstehen, die den Arzt dazu bewegen, Verstöße gegen diese Regeln zu unterlassen. Sie dienen somit dem Erhalt der gesellschaftlichen Reputation der Ärzte.

Für den Patienten übernimmt die Vertrauensbeziehung im Rahmen einer Arzt-Patient-Relation neben einer Aufwertung seiner eigenen Position (gegenüber derjenigen des Arztes) in erster Linie eine Entlastungsfunktion, die emotionale und kognitive Unsicherheiten reduzieren kann.

3.2.3 Partnerschaft

Eine Ehe kann als ein institutionalisiertes Vertrauensverhältnis betrachtet werden, womit herausgestellt werden soll, daß beide Partner um ihr gegenseitiges Vertrauen wissen. Im Alltag wird die Institution Ehe eher eine latente Wirkung zeigen. Beide Ehepartner werden nicht die Ehe an sich als Grund für ihr gegenseitiges Vertrauen ansehen, sondern die 'Liebe' zueinander. Sie blenden somit die Gesellschaftlichkeit ihrer Ehe und somit externe Rollenerwartungen aus.

Auf unser Modell übertragen heißt dies, daß im Falle des Ehepaares Maier ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis vorliegt, das sich auf deren Persönlichkeiten und empirischen Erfahrungen begründet. Die Vorteile, die sich für die Partner aus Vertrauenshandlungen ergeben, liegen in der damit verbundenen Reduktion von Komplexität möglicher Folgehandlungen und in der Senkung von Vorbereitungskosten für intendierte Handlungen. Damit ist im Grunde gesagt, daß die Eheleute aufgrund gegenseitigen Vertrauens ihren Beziehungsalltag 'leichter' und flexibler bewältigen können.

Mit dem Wunsch des Ehemannes, 'auf Kegeltour zu gehen', entsteht ein Mißverhältnis, das seine Ursache in einem möglichen Seitensprung hat. Mit der Aufkündigung des Vertrauens seitens der Ehefrau schwinden auch die Vorteile, die das Vertrauen vorher mit sich brachte. Die Situation wird für beide Partner komplexer, weil sie ihre Beziehungszukunft nicht mehr positiv antizipieren können. Herrn Maier ist es damit nicht mehr möglich, seinen 'Kegelbrüdern' eine verbindliche Zusage zu geben. Ebenso müssen beide Partner 'Vorbereitungen' treffen, wie sie mit der neu entstandenen Situation umgehen sollten.

Das Problem könnte mit einem Verzicht des Herrn Maier auf die 'Kegeltour' gelöst werden. Oder Frau Maier könnte an der Kegeltour teilnehmen, um ihren Mann zu kontrollieren. Auch ist vorstellbar, daß Frau Maier einen, ihr Vertrauen besitzenden 'Kegelbruder' ihres Mannes bittet, während der Tour ein 'Auge auf ihren Mann zu werfen' und ihn so vor 'Dummheiten' zu bewahren¹². Alle diese Möglichkeiten sind, unabhängig von ihrer Durchführbarkeit, kostenintensiver als gegenseitiges Vertrauen. Zum anderen würden sie das Mißtrauen der Frau ihrem Mann gegenüber nicht auflösen, sondern nur verdrängen. Auf unser Modell übertragen hieße dies, daß die 'Kegeltour' des Mannes aus der Vertrauensatmosphäre des Ehepaares herausgelöst würde. Diese Möglichkeit ist ausdrücklich im Modell enthalten, wird doch die Freiheit der Akteure betont, ein Vertrauensverhältnis zu negieren.

Zwei Mechanismen führen zu einer Wiederherstellung der Vertrauensbeziehung. Der Ehemann gibt seiner Ehefrau das Versprechen, nicht 'fremdzugehen', und er appelliert an das Eheverständnis seiner Partnerin. Seine Selbstbindung erhöht die Kosten eines Vertrauensbruches für ihn und schränkt so seine Entscheidungsfreiheit in künftigen Situationen ein. Aufgrund dieses Appells werden die normativen Erwartungen der Institution Ehe in die Alltagssituation des hier angesprochenen Ehepaares eingebracht, wodurch sie ihre rein latente Funktion verlieren und in manifester Weise handlungsorientierend im Ehealltag wirken können. Erst so ist es dem Mann möglich, von seiner Frau ein Vertrauen einzuklagen, entspricht es doch üblichen Moralvorstellungen, daß Ehepartner ihre Beziehung auf einer Vertrauensbasis leben sollten. Da Frau Maier die Institution Ehe bejaht, trägt dies zur Veränderung ihres Verhaltens bei. Aufgrund dieser beiden Mechanismen, nämlich der Selbstbindung des Mannes und der Einbeziehung der Institution Ehe in die Partnerschaft, ist die Ehefrau bereit, ihrem Mann wieder Vertrauen entgegenzubringen.

Es wird im Beispiel deutlich, daß es sich bei dem neu entstandenen Vertrauensverhältnis um eine qualitativ veränderte Beziehung handelt. Nunmehr gründet sich das Vertrauensverhältnis nicht auf konkreten Interaktionserfahrungen und persönlichen Konzepten von Vertrauen, sondern gründet auf Einstellungen zu gesellschaftlichen Normen, die durch das Versprechen des Mannes (Vertrauen als Norm) und durch die Erwartungen der Institution Ehe (hier als gesellschaftliche Normen) handlungsrelevant werden.

Sozialpsychologische Untersuchungen (vgl. Rempel et al. 1985 und 1986) zeigen einen engen Zusammenhang zwischen dem Vertrauen in den Partner und der Zufriedenheit mit der Beziehung. Eheleute, die ihrem Partner ein großes Vertrauen entgegenbrachten, waren eher bereit, diesem seine Fehlhandlungen weniger negativ auszulegen als Personen mit niedrigerem Vertrauen in den Partner. Beziehungen mit geringem Vertrauen tendierten zum gegenseitigen Aufrechnen von Handlungen. Sie neigen dazu, die Handlungen des Partners hinsichtlich möglicher Handlungsmotive und -ziele zu analysieren. Mißtrauen hat mithin die inhärente Tendenz, sich im sozialen Verkehr zu bestätigen und zu verstärken. Es kann als klassisches Beispiel für eine 'self-fulfilling prophecy' bezeichnet werden (vgl. Luhmann 1989: S. 82).

¹² Ähnliche Maßnahmen könnte der Ehemann treffen, um sicher zu gehen, daß seine Ehefrau ihm treu bleibt, wenn das Mißtrauen von ihm ausgegangen wäre.

Ein Beweis dafür, daß ein Partner sich um seinen Gegenüber sorgt, ist nur zu erhalten, wenn das Risiko eingegangen wird, enttäuscht zu werden. Wer dieses Risiko nicht eingeht, wird auch keinen diesbezüglichen Beweis erhalten. Vertrauen in einer Partnerschaft kann somit als 'Puffer' vor negativen Einflüssen verstanden werden. Vertrauen ermöglicht es, die Beziehung auf festere Grundlagen zu stellen, da es dem Partner erlaubt, seine 'Liebe' unter Beweis zu stellen.

4 Resümee

Eine soziologische Betrachtung von "Vertrauen" zeigt, daß es sich bei Vertrauen um ein universelles Steuerungsmedium binärer Interaktionsprozesse handelt. Vertrauen übernimmt in einfachen Sozialsystemen zentrale Funktionen für die Systemdynamik bzw. hat bedeutsame Konsequenzen für die beteiligten Akteure:

1. Vertrauen ist ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Beziehungskomplexität.
2. Vertrauen richtet Sozialbeziehungen zukunftsorientiert aus.
3. Vertrauen stabilisiert Sozialbeziehungen und erhöht gleichzeitig deren Störanfälligkeit (d.h. deren Risiko).
4. Vertrauen richtet egozentriertes Verhalten auf das Verhalten anderer Akteure aus.
5. Vertrauen steigert die Verwundbarkeit der handelnden Akteure.

Darüber hinaus wurde hier aufgezeigt,

- 1) daß Vertrauen eine Situation voraussetzt, in der die beteiligten Akteure in ihren Entscheidungen 'frei' sind, d.h. nicht unter dem unmittelbaren Zwang des jeweiligen Interaktionspartners stehen,

und

- 2) daß die beteiligten Akteure ihre Vertrauensentscheidung aufgrund von Informationen, die sie a) in ihren bisherigen Interaktionen gemacht haben oder b) infolge von Informationen, die sie von dritter Seite (Reputation) über den potentiellen Vertrauenspartner bekommen haben, treffen.

Allein diese wenigen, hier genannten Merkmale von Vertrauenshandlungen machen bereits die Vielschichtigkeit der Wirkungsweise von Vertrauen deutlich. Wobei hier auch noch einmal auf die persönliche Entscheidungsfreiheit im Kontext von Vertrauenshandlungen verwiesen werden soll. Gerade sie kann nämlich leicht in Konflikt mit einer allgemeinen Kontrollerwartung geraten. Warum?

Diejenigen Informationen, auf die sich Vertrauen bedingungslos stützen kann, werden in der Gegenwartsgesellschaft zunehmend widersprüchlicher. Man liest und hört von "ärztlichen Kunstfehlern", "betrügerischen Anwälten", "persönlicher Bereicherung von Politikern", "untreuen Ehepartnern" usw. Der Ruf nach mehr und besserer Kontrolle scheint damit gerechtfertigt zu sein. Aber ist mit Kontrolle auch Erfolg, sprich mehr Sicherheit verbunden? Denn es stellt sich nicht nur die Frage, wer diese Kontrollen durchführen sollte. Häufig sind es gerade die Experten selbst, die solche Kontrollinstanzen unterhalten (z.B. Ärztekammern, Anwaltskammern). Auch müßte nach den Kosten gefragt werden, die solche zusätzlichen Kontrollinstanzen verursachen. Gehen wir etwa mit größerer Sicherheit zu einem Arzt, wenn wir wissen, daß er regelmäßig kontrolliert wird?

Hat eine Ausweitung von Kontrolle nicht eher den Effekt, Sozialverhältnisse aus dem normativen Bereich zu lösen und sie in eher geschäftliche, vertragsmäßig regulierte Beziehungen zu transformieren? Denn werden Ehen durch detaillierte Eheverträge glücklicher, werden sie mit Eheverträgen länger halten als ohne?

Damit sei nicht gesagt, daß Vertrauen ein Allheilmittel ist und Appelle an die Moral allein genügen. Es sollte aber deutlich geworden sein, daß Kontrolle kein Ersatz für Vertrauen sein kann.

5 Literaturverzeichnis

- Axelrod, Robert (1987): Die Evolution der Kooperation. München: R. Oldenbourg Verlag.
- Barber, Bernard (1983): The logic and limits of trust. New Brunswick: RUP.
- Bierhoff, Hans Werner / Buck, E. (1984): Vertrauen und soziale Interaktion: Alltägliche Bedeutung des Vertrauens. Bericht des FB Psychologie der Philips-Universität Nr. 83, Marburg/Lahn.
- Braun, Norman (1992): Altruismus, Moralität und Vertrauen. Analyse + Kritik; 14; S. 177-186.
- Butler, Suellen / Skipper, J. K. (1981): Working for tips: An examination of trust and reciprocity in a secondary relationship of the restaurant organisation. The Sociological Quarterly; 22; S. 15-27.
- Butler, J. K. jr. (1983): Reciprocity of trust between professionals and their secretaries. Psychological Reports; 53; S. 411-416.
- Butler, J. K. jr. (1986): Reciprocity of dyadic trust in close male-female relationships. Journal of Social Psychology; 126; S. 579-591.
- Campbell, D. (1986): The agenda beyond Axelrod's "The Evolution of Cooperation". Political Psychology; 7; S. 793-796.
- Coleman, James S. (1982): Systems of trust. A rough theoretical framework. Angewandte Sozialforschung; 10; S. 277-299.
- Coleman, James S. (1986): Social structure and the emergence of norms among rational actors. In: Diekmann, A. / Mitter, P. (eds.): Paradoxical effects of social behaviour. Essays of honor to A. Rapaport. Wien, Heidelberg: Physica; S. 55-83.
- Coleman, James S. (1990a) The emergence of norms. In: Hechter, M. / Opp, K.-D. / Wippler, R. (eds.): Social institutions. Their emergence, maintenance and effects. New York, Berlin: de Gruyter.
- Coleman, James S. (1990b): Foundations of social theory. Cambridge, Mass. und London: Belknap Press.
- Dasgupta, Partha (1988): Trust as commodity. In: Gambetta, Diego (ed.): Trust. Making and breaking cooperative relations. Oxford: Blackwell, S. 49-72.
- Deutsch, Morton (1962): Cooperation and trust: some theoretical notes. In: Jones, M. R. (ed.): Nebraska Symposium on motivation. 10; S. 275-319.
- Deutsch, Morton (1976): Vertrauen und Argwohn. Theoretische Bemerkungen. In: Deutsch, M.: Konfliktregelung. München, Basel: Ernst Reinhardt; S. 130-162.
- Gambetta, Diego (1988): Trust. Making and breaking cooperative relations. Oxford: Blackwell.
- Hardin, Russell (1992): The Street-Level Epistemology of Trust. Analyse + Kritik; 14; S. 152-176.
- Hegselmann, Rainer / Raub, W. / Voss, Th. (1986): Zur Entstehung der Moral aus natürlichen Neigungen. In: Analyse & Kritik; 8; S. 150-177.
- Hinde, R. (1987): Trust, cooperation, commitment and interpersonal relationships. Current research on peace and violence; 10; S. 83-90.

- Koller, M. (1987): Risk as a determinant of trust. *Basic and Applied Social Psychology*; 9; S. 265-276.
- Lewis, J. David / Weigert, A. J. (1985): Trust as social reality. In: *Social Force*; 63; S. 967-85.
- Lewis, J. David / Weigert, A. J. (1986): Social atomism, holism and trust. *Sociological Quarterly*; 4; S. 455-471.
- Lück, Helmut E. (Hrsg.), (1977): *Mitleid-Vertrauen-Verantwortung. Ergebnisse der Erforschung prosozialen Verhaltens*. Stuttgart: Klett.
- Luhmann, Niklas (1988): Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives. In: Gambetta, Diego (ed.): *Trust. Making and breaking cooperative relations*. Oxford: Blackwell; S. 94-107.
- Luhmann, Niklas (1989): *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. (3., durchgesehene Aufl.) Stuttgart: Enke.
- Maoz, Zeev / Felsenthal, Dan S. (1987): Self binding commitments, the induction of trust, social choice and the theory of intentional cooperation. *International Studies Quarterly*; 31; S. 177-200.
- Opp, Karl-Dieter (1983): *Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*. Tübingen: Mohr.
- Parsons, Talcott (1973): *Beiträge zur soziologischen Theorie*. Darmstadt: Luchterhand.
- Petermann, Franz (1985): *Psychologie des Vertrauens*. Salzburg: Müller.
- Raub, Werner (1992): Eine Notiz über die Stabilisierung von Vertrauen durch eine Mischung von wiederholten Interaktionen und glaubwürdigen Festlegungen. *Analyse + Kritik*; 14; S. 187-194.
- Raub, Werner / Voss, Thomas (1986): Die Sozialstruktur der Kooperation rationaler Egoisten. Zur utilitaristischen Erklärung sozialer Ordnungsentstehung. In: *Zeitschrift für Soziologie*; 15; S. 309-323.
- Reichman, Nancy (1989): Breaking confidence: Organisational influences on insider trading. In: *The Sociological Quarterly*; 30; S. 185-204.
- Rempel, John K. / Holmes, John G. (1986): How do i trust thee ? In: *Psychology today*; 20; S. 28-34.
- Rempel, John K. / Holmes, John G. / Zanna, Mark P. (1985): Trust in close relationships. In: *Journal of Personality and Social Psychology*; 49; S. 95-112.
- Rotter, Julian B. (1980): Interpersonal trust, trustworthness and gullibility. *American Psychologist*; 35; S. 1-7.
- Rotter, Julian B. (1981): Vertrauen. Das kleinere Risiko. *Psychologie heute*; 8; S. 23-29.
- Simmel, Georg (1968): *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. 5. unver. Aufl.; Berlin: Duncker & Humblot.
- Ullman-Margalit, Edna (1977): *The emergence of norms*. Oxford: Clarendon Press.
- Williams, Bernard (1988): Formal structures and social reality. In: Gambetta, Diego (ed.): *Trust. Making and breaking cooperative relations*. Oxford: Blackwell; S. 3-13.
- Zand, Dale E. (1977): Vertrauen und Problemlösungsverhalten von Managern. In: Lück, Helmut E. (Hrsg.): *Mitleid-Vertrauen-Verantwortung. Ergebnisse der Erforschung prosozialen Verhaltens*. Stuttgart: Klett; S. 61-74.