

Friedrich L. Sell, Marcus Wiens

## Warum Vertrauen wichtig ist – Der ökonomische Blickwinkel

*Die Finanzkrise hat die öffentliche Aufmerksamkeit auf eine der Grundstützen des marktwirtschaftlichen Systems gerichtet: das Vertrauen der Marktteilnehmer untereinander. Friedrich L. Sell und Marcus Wiens erläutern die verschiedenen Sphären des Vertrauens (Zweierbeziehung, Gruppe, gesamte Gesellschaft), welche Risiken mit dem Vertrauen verbunden sind und wie diese überwunden werden können.*

Vertrauen ist im Alltagsleben unverzichtbar und stellt aus wissenschaftlicher Sicht ein gleichermaßen faszinierendes wie komplexes Phänomen dar. Die Bedeutung von Vertrauen für das Wirtschaftsleben generell ist dabei schnell offensichtlich: Jeder Tausch erfordert Vertrauen darin, dass die Gegenseite ihren Teil der Vereinbarung einhält. Vertrauen ist also besonders dann relevant, wenn Leistung und Gegenleistung zeitlich auseinanderfallen, aber selbst, wenn der Tausch simultan erfolgt, ist in einer modernen, arbeitsteiligen Volkswirtschaft Vertrauen erforderlich. In der ökonomischen Theorie wird Vertrauen zunächst primär mikroökonomisch untersucht und hier speziell von der Spieltheorie. Es steht dabei im Vordergrund, wie sich Vertrauen konzeptionell erfassen lässt und welche Anforderungen und Konsequenzen hieraus für wirtschaftliche Handlungen resultieren. Aber auch aus makroökonomischer Perspektive ist Vertrauen von hoher Relevanz. Die allgemeine Akzeptanz des Geldes ist hierfür wohl das anschaulichste Beispiel. Dort wo Vertrauen fehlt oder gar Misstrauen vorherrscht, ist dieser Mangel schnell mit hohen Kosten verbunden. So zeigt sich beispielsweise in Ländern, die über schwache Währungen verfügen, ein vergleichsweise hohes Zinsniveau, eine schwächere wirtschaftliche Aktivität sowie eine höhere Staatsverschuldung.

Im Kontext der aktuellen globalen Finanzkrise ist Vertrauen – bzw. das fehlende Vertrauen – das beherrschende Thema schlechthin. Wie die Abbildung 1 eindrücklich demonstriert, wird zunächst mangelndes, dann wieder zurückgewonnenes Vertrauen als wichtiger Bestimmungsgrund für das Verhalten von Geschäftsbanken gegenüber der EZB im Lichte rückläufiger Leitzinsen sowie Kreditzinsen am Interbankenmarkt betrachtet:<sup>1</sup> Trotz unattraktiver Zinsen „parkten“

viele europäische Geldinstitute erhebliche Beträge „über Nacht“ bei der EZB, statt das Zentralbankgeld untereinander zu handeln. Das geringe Angebot am Interbankenmarkt ließ die Zinssätze entsprechend stark ansteigen. Die bei der EZB platzierten Mittel gingen von 200 bis 300 Mrd. Euro zu Jahresanfang 2009 auf rund 20 Mrd. im April des Jahres zurück.

Dieser Beitrag gibt einen Einblick in die ökonomische Annäherung an das Thema Vertrauen und stellt die wichtigsten Ebenen dieses Konzepts aus dem ökonomischen Blickwinkel einander gegenüber.

### Das Vertrauensspiel als Ausgangspunkt

Es ist üblich und sinnvoll, sich dem Konzept des Vertrauens über das sogenannte Vertrauensspiel zu nähern. Das Vertrauensspiel repräsentiert eine einfache, risikobehaftete Entscheidungssituation, die stellvertretend für sämtliche Entscheidungen des Lebens stehen kann, in denen Vertrauen eine Rolle spielt. Wenn eine Person A einer Person B vertraut, dann macht sich Person A von B abhängig, weil sie von Person B erwartet, dass sich diese in ihrem Sinne verhalten wird. B wiederum hat dann die freie Wahl, der Erwartung von A zu entsprechen oder – und dies ist das riskante Element am Vertrauen – eine alternative Wahl vorzuziehen, die für B zwar lukrativer erscheint, jedoch A schädigt. Die lukrativere Option für Person B nennen wir den opportunistischen Anreiz von B. Aus Sicht von A hingegen stellt diese unerwünschte Option ein Risiko dar, das auch als opportunistisches Risiko oder Verhaltensrisiko bezeichnet wird.

Dieses Konzept von Vertrauen als risikobehaftete Entscheidung soll nun am Beispiel der Kreditbeziehung verdeutlicht werden.<sup>2</sup>

Abbildung 2 zeigt die Entscheidungssituation grafisch in Form eines Spielbaumes: Person B sei der potentielle

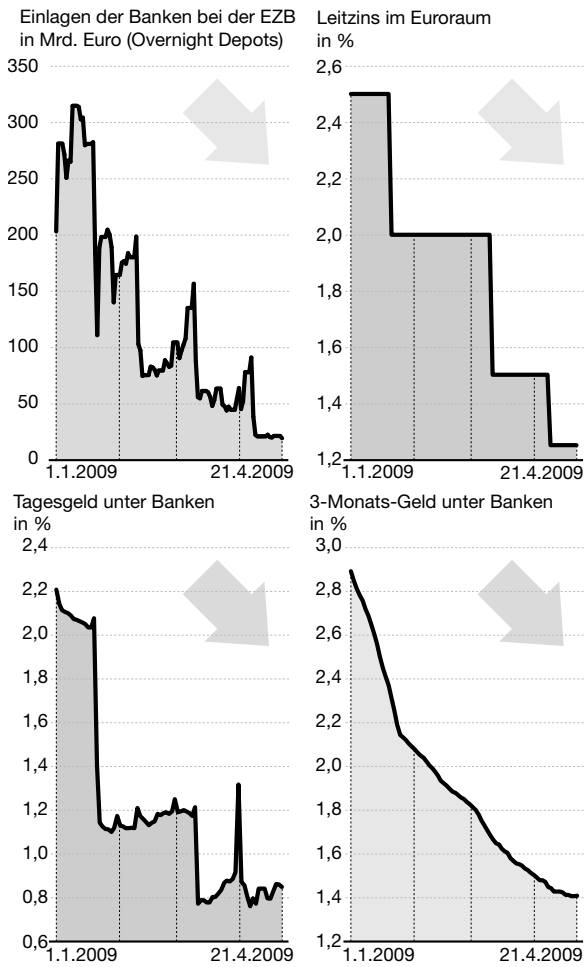
---

*Prof. Dr. Friedrich L. Sell, 55, lehrt am Institut für Ökonomie und Recht der globalen Wirtschaft der Universität der Bundeswehr München; Marcus Wiens, 35, Dipl.-Volkswirt, ist Lecturer am selben Institut.*

<sup>1</sup> Handelsblatt Nr. 78 vom 23.4.2009, S. 26.

<sup>2</sup> Für eine beispielhafte Anwendung des Vertrauensspiels auf die Kreditbeziehung vgl. D. B. Klein: Promise Keeping in the Great Society: A Model of Credit Information Sharing, in: Economics and Politics, Bd. 4, Nr. 2, 1992, S. 117-136.

**Abbildung 1**  
**Banken finden wieder Vertrauen –**  
**Institute parken weniger Geld bei der EZB**

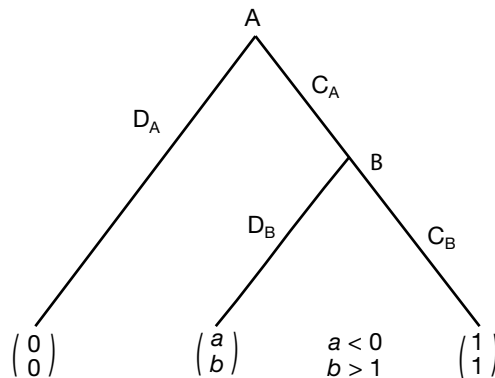


Quelle: Handelsblatt Nr. 78 vom 23.4.2009.

Kreditnehmer, der Person A um einen Kredit bittet. Die erste Entscheidung trifft dann der Kreditgeber A. Er kann B den Kredit auszahlen (Strategie  $C_A$ ) in der Erwartung, dass B den Kredit samt Zinsen fristgerecht zurückzahlt. Alternativ kann A den Kredit verweigern (Strategie  $D_A$ ). In diesem Fall kommt die Kreditbeziehung gar nicht erst zustande, was durch die Auszahlungen von Null für beide zum Ausdruck kommt (die erste Ziffer kennzeichnet die Auszahlung des Kreditgebers, die zweite diejenige des Kreditnehmers). Wählt A jedoch die erste Option ohne auf die Hinterlegung von Sicherheiten zu bestehen, dann wird die Entscheidung riskant und erfordert Vertrauen.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Eine Kreditvergabe auf Basis von Sicherheiten ist (zum Teil deutlich) weniger riskant und erfordert dementsprechend auch weniger Vertrauen. Vertrauen ist also in einem gewissen Maße durch Kollateral substituierbar. Zur Vereinfachung unterstellen wir, dass die Hinterlegung von Sicherheiten entweder nicht möglich ist oder selbst wieder zu einer Art Vertrauensspiel führt: Wer garantiert dem Kreditnehmer, dass er bei zuverlässigem Verhalten die gestellten Sicherheiten zurückerhält?

**Abbildung 2**  
**Das Vertrauensspiel in einer Kreditbeziehung**



Der Kreditgeber macht sich nämlich vom weiteren Verhalten des Kreditnehmers, der in diesem Spiel als Zweiter zum Zug kommt, abhängig. Nur wenn B tatsächlich zurückzahlt (Strategie  $C_B$ ), kann A von diesem Geschäft profitieren. In diesem Fall würden sich beide verbessern und jeweils eine Auszahlung von 1 erhalten. Es kann aber auch sein, dass sich der Kreditnehmer opportunistisch verhält und die Rückzahlung schuldig bleibt (Strategie  $D_B$ ), etwa indem er die Rückzahlung mit ständig neuen Ausreden verschleppt oder indem er sich mit dem Geld vollends „aus dem Staub“ macht. In diesem Fall stünde er natürlich wesentlich besser da, als wenn er den Kredit zurückgezahlt hätte (Auszahlung  $b$  ist größer als 1). Der Kreditgeber wäre in diesem ungünstigen Szenario dann aber der betrogene „Verlierer“ des Spiels: Rückblickend wäre es für ihn besser gewesen, den Kredit gar nicht erst zu vergeben und er würde seinen vertrauensseligen Akt nachträglich bereuen (Auszahlung  $a$  ist kleiner als 0).

Kommt es nun zur Kreditvergabe und welchen Ausgang wird die Interaktion haben? Die Antwort auf diese Frage lässt sich leicht finden, indem man das Spiel per Rückwärtsinduktion (d.h. von hinten nach vorne) löst: Der Kreditgeber antizipiert die opportunistische Entscheidung des Kreditnehmers und wählt auf dieser Grundlage die optimale Antwort. Würde A den Kredit vergeben, würde B es wegen  $b > 1$  vorziehen, das Geld schuldig zu bleiben. Unter dieser Bedingung hat Kreditgeber A aber nur noch die Wahl zwischen „Kredit verweigern“ (Strategie  $D_A$ ) mit einer Auszahlung von Null und der Alternative, betrogen zu werden, was die Auszahlung  $a$  einbringt. Wegen  $a < 0$  wird es für den Kreditgeber besser sein, die Bitte von B sofort abzulehnen. Das durch das Vertrauensspiel offen gelegte Problem besteht also darin, dass der Kreditgeber nachvollziehbarerweise das Kreditgesuch ablehnen wird, obwohl beide in diesem Fall mit einer Auszahlung von Null schlechter dastehen, als in einer Situation mit Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit.

Wenn sich der Kreditgeber trotz des opportunistischen Risikos dafür entscheiden würde, den Kredit auszusahlen (d.h. A vertraut), und der Kreditnehmer trotz des opportunistischen Anreizes dazu motiviert werden könnte, sich A gegenüber als zuverlässig zu erweisen und den Kredit samt Zinsen zurückzuzahlen (d.h. B ist vertrauenswürdig), dann könnte jeder die höhere Auszahlung von 1 erreichen. Da sich beide in einer solchen Situation verbessern würden, entsteht eine pareto-effiziente Situation. Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit wären also aus ökonomischer Sicht effizient und die Situation ohne Vertrauen mündet in einem ineffizienten Ergebnis.

Die zentrale Frage ist nun, wie sich dieses Dilemma überwinden lässt: Warum sollte der Kreditgeber dem Kreditnehmer vertrauen und davon ausgehen, dass sich dieser zuverlässig verhalten wird? Die Antwort hierauf ist nicht im Spielbaum selbst erkennbar, sondern erfordert eine gewissenhafte Suche nach den – für die jeweilige Situation relevanten – Vertrauensgrundlagen. Unter einer Vertrauensgrundlage sind sämtliche Faktoren zu verstehen, die die Motivation des Kreditnehmers zur Wahl von  $C_B$  und damit auch die Motivation des Kreditgebers zur Wahl von  $C_A$  erklären können. Die ökonomische Vertrauensforschung ermittelt und präzisiert (häufig in interdisziplinärer Zusammenarbeit) diese Faktoren und integriert sie in das Vertrauensspiel zum erweiterten Vertrauensspiel. Das erweiterte Vertrauensspiel enthält dann die spezielle Vertrauensgrundlage und damit die Begründung für das in einer bestimmten Situation entgegengebrachte Vertrauen.

### Überwindung des Vertrauensdilemmas

Es sind mittlerweile in der Literatur eine ganze Reihe von Faktoren bekannt, die das Vertrauensdilemma überwinden können. Für den hier beispielhaft gewählten Kontext der Kreditbeziehung könnten die folgenden vier Vertrauensgrundlagen relevant sein: Gegenseitige Sympathie, Information bzw. hoher Wissensstand übereinander, wiederholte Interaktionen und Moral. Unter gegenseitiger Sympathie meint der Ökonom eine altruistische Version sogenannter interdependenter Präferenzen. Unter interdependenten Präferenzen versteht man den Sachverhalt, dass der Nutzen eines Individuums  $i$  (und nicht allein dessen Handlungen) den Nutzen eines anderen Individuums  $j$  beeinflusst. Die Ursache für diesen Zusammenhang kann in Normen (z.B. Fairness) oder in einer altruistischen Motivation begründet liegen.<sup>4</sup> Bekommt beispielsweise Individuum  $i$  für die gleiche Arbeit einen höheren Lohn, dann fühlt sich Individuum  $j$  unfair behandelt, d.h. ein unter sonst gleichen Bedin-

gungen höherer Lohn für  $i$  senkt den Nutzen von  $j$ . Angenommen, der Kreditnehmer B findet den Kreditgeber A sympathisch und erkennt dessen Bereitschaft, ihm mit einem Kredit zu helfen, als sehr hilfsbereiten Charakterzug an. Ein hohes Maß an Sympathie findet dann seinen Ausdruck darin, dass der Nutzen des Kreditnehmers steigt (oder fällt), wenn die Transaktion für den Kreditgeber günstig (oder ungünstig) ausgeht. Eine solche Perspektivenübernahme könnte dann den Kreditnehmer B dazu bringen, auf die opportunistische Handlung  $D_B$  zu verzichten und seinem Financier einen Betrugsverlust zu ersparen, weil er diesen Verlust mitempfindet.

Das Konzept interdependenter Präferenzen ist direkt verbunden mit der zweiten Vertrauensgrundlage, nämlich einem hohen gegenseitigen Wissensstand übereinander. Dass das Gegenüber Charaktereigenschaften aufweist, die man selbst besonders schätzt, muss schließlich zunächst herausgefunden werden und das wiederum setzt ein entsprechendes Mindestmaß an aussagekräftiger Erfahrung voraus. Je besser sich die Personen A und B kennen, desto besser sind sie in der Lage, das Verhalten des jeweils anderen zu prognostizieren. Je vertrauter sie sich sind, desto besser wird der Kreditgeber schließlich beurteilen können, wie weit der Altruismus des Kreditnehmers tatsächlich reicht und wie riskant die Entscheidung  $C_A$  für ihn letzten Endes ist. Für die Vertrautheit und den Wissensstand übereinander ist in erster Linie die Aussagekraft der Interaktionen von A und B von großer Bedeutung. Besonders häufige Interaktionen miteinander erhöhen dabei zwar die Wahrscheinlichkeit für informative Erfahrung, sie sind hierfür jedoch keine zwingende Voraussetzung.

In einer anderen Hinsicht kann allerdings die Wiederholung der Interaktion einen wichtigen, disziplinierenden Einfluss auf die Akteure ausüben, sofern diese nicht nur die Auszahlungen der Gegenwart, sondern auch die der Zukunft in ihr Kalkül mit einbeziehen. Wenn nämlich beide erwarten, auch in Zukunft ähnliche Transaktionen miteinander abschließen zu können, dann ist die Attraktivität der Kreditbeziehung für beide hinreichend hoch. Der kurzfristige opportunistischen Anreiz des Kreditnehmers konkurriert mit den zukünftigen Erträgen einer fortgesetzten Beziehung. Die Theorie wiederholter Spiele bietet in Form der sogenannten Folk Theoreme ein umfassendes Repertoire zur Überwindung sozialer Dilemmata von der Art des Vertrauensspiels.<sup>5</sup> Grundvoraussetzung ist dabei eine

<sup>4</sup> Vgl. E. Fehr, K. M. Schmidt: A Theory Of Fairness, Competition, And Cooperation, in: The Quarterly Journal of Economics, Nr. 144, 3.8.1999, S. 817-868.

<sup>5</sup> Vgl. D. Fudenberg, E. Maskin: The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting and with Incomplete Information, in: Econometrica, Bd. 54 (1986), S. 533-554. Sowohl der hohe Informationsstand als auch die stabilisierende Wirkung zukünftiger Interaktionen sind zentrale Vertrauensgrundlagen bei der Vergabe von sogenannten Mikrokrediten an Gruppen, deren Mitglieder im Alltag regelmäßig miteinander zu tun haben und sich deshalb gegenseitig helfen, aber auch disziplinieren.

ausreichend lange, im Regelfall unendliche, Wiederholung der Interaktion sowie ein hinreichend hoher Diskontfaktor der Spieler.

Moral als die vierte aufgeführte Vertrauensgrundlage beinhaltet die innere Verhaltensbeschränkung von Individuen aufgrund ihrer Prägung durch soziale Normen. Im Allgemeinen versteht man unter Normen gesellschaftliche Regeln für das Sozialverhalten, die den Charakter von Geboten und Verboten aufweisen. Beispiele für soziale Normen sind Fairness und Rücksichtnahme, die den Einzelnen zu einer gewissen Mäßigung in seinem Verhalten anderen gegenüber veranlassen. Hat ein Individuum eine solche Norm stark verinnerlicht, dann wirkt diese wie eine internalisierte Verhaltensrestriktion. Die wichtigste innere „Instanz“, über die Normen menschliches Verhalten regulieren, stellt das menschliche Gewissen dar. Viele Menschen (wenn auch bei weitem nicht alle) würden ein „schlechtes Gewissen“ bekommen, wenn sie vertrauende Mitmenschen ausnutzen und enttäuschen. Auf das obige Beispiel bezogen könnte der Kreditgeber gut über die moralische Integrität des potentiellen Kreditnehmers informiert sein. Wenn er davon ausgehen kann, dass dieser ein hinreichend stark ausgeprägtes Gewissen hat und beispielsweise nachts nicht mehr ruhig schlafen könnte, wenn er den Kredit veruntreut, dann kann der Kreditgeber ihm selbst dann vertrauen, wenn sein opportunistischer Anreiz besonders hoch ist.

Man sieht, dass einfache Erweiterungen des Vertrauensspiels um „realistische“ Einflussfaktoren Ergebnisse liefern, die mit der Alltagserfahrung von Vertrauen gut vereinbar sind. Viele dieser Erweiterungen stammen dabei aus Nachbardisziplinen der Ökonomie, wobei hier der Psychologie eine zentrale Rolle zukommt. Das Thema „Vertrauen“ ist nicht zuletzt ein interdisziplinäres Forschungsprogramm und erfordert daher den stets mühsamen aber letztendlich lohnenden Diskurs zwischen den Disziplinen.<sup>6</sup>

### Sozialkapital

Im vorigen Abschnitt ging es stets um personelles Vertrauen in Zweierbeziehungen. Das Bezeichnende an dieser Form von Vertrauen bestand darin, dass das Vertrauen in der Regel gegenseitig angelegt ist, aus der Beziehung heraus entsteht und schließlich – zum Vor-

teil für beide Seiten – auch wieder für die Beziehung genutzt wird. In diesem und dem nächsten Abschnitt geht es um gesellschaftliches Vertrauen im weiteren Sinne. Gesellschaftliches Vertrauen lässt sich vereinfacht in Sozialkapital und Systemvertrauen unterteilen. Beide Formen liefern Anhaltspunkte dafür, warum Menschen auch in solchen Situationen positive Erwartungen hinsichtlich des Wohlverhaltens anderer Personen hegen, in denen sie über diese Personen nur wenig wissen und auch nur selten mit ihnen zu tun haben.

Unter dem Begriff „Sozialkapital“ versteht man ganz allgemein und strikt aus ökonomischer Perspektive die in einer Gruppe etablierten Normen und Konventionen, die der Gruppe einen Effizienzgewinn ermöglichen, weil sie externe Effekte der Gruppenproduktion internalisieren. Das Konzept lässt sich hinsichtlich der Gruppengröße stärker differenzieren, da die erwähnten Normen in kleinen Gruppen mit hoher Bindung zwischen den Mitgliedern anders wirken als in großen Gruppen mit vergleichsweise schwächeren Bindungen. Für kleinere Gruppen lässt sich Sozialkapital als Effizienzgewinn eines sozialen Netzwerks auffassen.<sup>7</sup> Ein Beispiel hierfür wären Nachbarn, die über den Gartenzaun Einkaufstipps und Neuigkeiten weitergeben, sich regelmäßig zum Grillen oder Kegeln treffen und im Urlaub oder Krankheitsfall beim anderen nach dem Rechten sehen. Von zentraler Bedeutung ist dabei, dass die Mitglieder wiederholt miteinander interagieren und ein hoher Informationsfluss zwischen ihnen besteht.

Je besser diese Bedingungen erfüllt sind, desto leichter gelingt der Gruppe die Überwindung des Trittbrettfahrerproblems, das darin besteht, dass einzelne Mitglieder den Anreiz haben, die Gemeinschaftsvorteile für sich zu nutzen, ohne ihren eigenen Beitrag zu leisten. Die Gruppe kann dies verhindern, indem sie die Reputation ihrer Mitglieder beachtet und Trittbrettfahrer sanktioniert. Ein solcher Durchsetzungsmechanismus zur Überwindung des Trittbrettfahrerproblems wird als soziale Kontrolle bezeichnet, man spricht auch von der Bonding-Funktion des Sozialkapitals. Auf den ersten Blick scheint soziale Kontrolle wenig mit Vertrauen zu tun zu haben, da sie in erster Linie über Bestrafung wirkt. Es ist aber stets zu beachten, dass effektive soziale Kontrolle gerade nicht die tatsächliche Anwendung von Strafen erfordert, sondern bereits im Voraus von den Mitgliedern antizipiert wird.<sup>8</sup> Eine Gruppe, die soziale Kontrolle gewährleistet, ermöglicht so

<sup>6</sup> Ein schönes Beispiel dafür, wie dies gelingen kann, liefert die psychologische Spieltheorie. Sie ermöglicht die Integration von speziellen, in erster Linie psychologisch gut erforschten Motivationsformen (z.B. Erwartungsdruck, Enttäuschungen etc.) in das klassische Repertoire der Spieltheorie. Vgl. J. Geanakoplos, D. Pearce, E. Stacchetti: Psychological Games and Sequential Rationality, in: Games and Economic Behavior, Nr. 1 (1989), S. 60-79; sowie M. Dufwenberg: Marital Investments, Time Inconsistency and Emotions, in: Journal of Economic Behavior & Organization, Nr. 48, S. 57-69.

<sup>7</sup> Vgl. P. Bourdieu: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: R. Krekel (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Bd. 2, Göttingen 1983, S. 190 f.

<sup>8</sup> Die Mitgliedschaft in der Gruppe ist freiwillig. Wem die Gruppe aus subjektiver Sicht zu hohe Zwänge abverlangt, der wird die Gruppe verlassen und eventuell eine für ihn passendere Gruppe wählen.

die effiziente Produktion des Gemeinschaftsgutes, weil jedes Mitglied einen Anreiz hat, beizutragen und gerade besonders beitragswillige Mitglieder nicht fürchten müssen, von Trittbrettfahrern ausgenutzt zu werden. Die produktivsten Mitglieder der Gruppe brauchen am meisten Vertrauen in dieser Hinsicht, und soziale Kontrolle stellt hierfür die Grundlage dar.

Bis zu diesem Punkt wäre die Höhe von Sozialkapital in einer kleinen Gruppe gleichbedeutend mit einer möglichst großen Reichweite des sozialen Netzwerkes bei effektiver sozialer Kontrolle. Die Rendite bzw. Verzinsung des Sozialkapitals besteht dann im höheren Produktionsniveau in Bezug auf das Gemeinschaftsgut. Diesem Verständnis von Sozialkapital steht jedoch eine zweite, in der Literatur sehr etablierte Sicht auf das Konzept gegenüber: Demnach besteht die Rendite nicht etwa im höheren Output der Gruppe, sondern sie entsteht vielmehr als Nebenprodukt aus der Aktivität der Gruppe.<sup>9</sup> Damit ist gemeint, dass soziale Normen, die für das Leben in einer Gemeinschaft von besonderer Bedeutung sind, wie etwa Ehrlichkeit, Rücksichtnahme und Verantwortungsbewusstsein, durch gemeinsame Aktivitäten entscheidend trainiert und gefestigt werden. Diese Form von Sozialkapital setzt jedoch eine größere Offenheit des Netzwerkes für Mitglieder voraus, mit denen man wesentlich seltener interagiert, d.h. die soziale Kontrolle zwischen den Mitgliedern darf nicht zu stark sein. Die Begründung hierfür ist offensichtlich: Unter Bedingungen starker sozialer Kontrolle werden diese Normen nicht gebraucht, um prosoziale Verhaltensweisen sicherzustellen. Gemeinsame Aktivitäten mit Anderen, die man kaum oder gar nicht kennt, können nur dann zustande kommen, wenn der Einzelne bereit ist, sich aus dem Kreis des persönlichen Nahbereichs (Familie, enger Freundeskreis) herauszuwagen. Sozialer Kontakt wird dabei zu einer Art „Aktivitätsprogramm“ für soziale Normen.

### Gesellschaftliches Vertrauen

Die Stärkung sozialer Normen ist deshalb von Bedeutung, weil gesellschaftliches Vertrauen unter Fremden ganz maßgeblich auf diesen Normen beruht. Die sensibelste – weil unsicherste – Variante von Vertrauen liegt in einmaligen Interaktionen in einer großen, anonymen Gruppe (in der Regel das eigene Land). Dieses Vertrauen ist z.B. in solchen Situationen von Bedeutung, in denen man eine fremde Person am Bahnhof darum bittet, einen Blick auf das eigene Gepäck zu werfen, während man sich kurz am Kiosk eine Zeitung besorgt. Wer aus eigener Erfahrung der Überzeugung

ist, dass sich die meisten Menschen in der Gesellschaft an Normen gebunden sehen und daher von sich aus ehrlich und verantwortungsvoll handeln, wird auch gegenüber Fremden zu einem Mindestmaß an Vertrauen bereit sein.

Diese Art von Gespür für moralisches Commitment der Mitmenschen wird in Umfragen (z.B. dem European Social Survey) üblicherweise mit der Standard-Vertrauensfrage abgefragt. Die Frage lautet: „Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann?“. Üblicherweise liegen die Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von „Starkes Vertrauen bzw. volle Zustimmung“ bis zu „Nicht vertrauen bzw. keine Zustimmung“. Selbstverständlich sind die Antworten auf solche Fragen stets mit einem gewissen Vorbehalt zu interpretieren. So bleibt die Frage offen, in welchem Kontext oder in welcher Hinsicht vertraut werden soll und wer überhaupt „die meisten Menschen“ sein sollen (z.B. die meisten Menschen, mit denen man regelmäßig zu tun hat oder die meisten Menschen auf der Welt etc.)? Darüber hinaus können die Antworten aufgrund des Selbstrepräsentations-Effektes verzerrt sein: Wenn es erstrebenswert ist, als vertrauensvoller Mensch zu gelten, dann werden sich die Befragten tendenziell vertrauensvoller darstellen als sie sind.

Trotz dieser und einer Reihe weiterer Vorbehalte zeigen empirische Studien, dass die Antworten auf die Vertrauensfrage mit einer Reihe von Variablen korreliert sind, die sehr plausible Grundlagen für gesellschaftliches Vertrauen darstellen. Hierzu gehören beispielsweise die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit Fremder, die generelle Überzeugung, dass sich Menschen im Allgemeinen fair verhalten sowie das Vertrauen in Institutionen.<sup>10</sup> Ein interessanter Versuch (wenn auch keine wissenschaftliche Studie) zur Erfassung gesellschaftlichen Vertrauens ist der Reader's Digest Dropped-Wallet-Test: Weltweit werden in verschiedenen Ländern mit Geld gefüllte Brieftaschen auf der Straße „verloren“. Der Anteil der abgegebenen Brieftaschen ist dann ein Indikator für die gesellschaftliche Vertrauenswürdigkeit des betrachteten Landes oder der betrachteten Stadt. In einer Vielzahl von Experimenten zum Vertrauensspiel hat man die Teilnehmer danach befragt, inwieweit sie vertrauenswürdigen Verhalten erwarten. Der Vergleich der Erwartungen mit dem tatsächlichen Verhalten zeigt, dass die Vertrauensersparung mit der Vertrauenswürdigkeit relativ gut korreliert ist, d.h. in den Fällen, in denen Menschen eine höhere Vertrauensersparung

<sup>9</sup> Vgl. R. D. Putnam: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton 1993.

<sup>10</sup> E. L. Glaeser, D. I. Laibson, J. A. Scheinkman, C. L. Souther: Measuring Trust, in: Quarterly Journals of Economics, Bd. 115, Nr. 3, 2000, S. 811-846.

tung haben, ist auch eine höhere Vertrauenswürdigkeit feststellbar. Es handelt sich also nicht um blindes Vertrauen, sondern das Gespür der Menschen scheint ein relativ verlässlicher Indikator zu sein.

### **Systemvertrauen**

Eine zweite Komponente des gesellschaftlichen Vertrauens stellt das Systemvertrauen dar. Unter einem System soll hier eine gesellschaftlich gewünschte Organisationsform verstanden werden, die eine bestimmte Funktion erfüllt. Auf einer sehr allgemeinen Ebene kann dies z.B. das politische System oder das Wirtschaftssystem (z.B. soziale Marktwirtschaft) sein. Systeme geben dem gesellschaftlichen Leben eine organisierte Struktur und koordinieren die komplexen Interaktionen der Individuen. Aus anthropologischer Perspektive ist der Mensch seit jeher ein soziales Wesen, das bei der Bereitstellung elementarer Güter (Jagd, Sicherheit etc.) stets auf die Kooperation in der Gruppe angewiesen war.

Zu den wichtigsten ökonomischen Vorteilen der Gruppenbildung gehörten sowohl steigende Skalenerträge bei der Produktion von Gemeinschaftsgütern (z.B. konnte ein Mammut nur gemeinsam erlegt werden) als auch der Vorteil aus Arbeitsteilung und Spezialisierung. Denkt man sich diesen Prozess weiter und überträgt ihn auf die große, arbeitsteilig organisierte Massengesellschaft heutiger Zeit, dann lassen sich Systeme auffassen als eine von der Gesellschaft eingerichtete Versorgungsinfrastruktur, in die wir eingebunden sind und die wir tagtäglich wie selbstverständlich nutzen. Beispiele für einen etwas konkreteren Systembegriff wären das Rechtssystem, Verkehrssysteme, Energieversorgung, das Geld- und Finanzsystem, das Bildungssystem, aber auch der Markt an sich (z.B. Markt für Lebensmittel, Beratungsdienstleistungen etc.). Mit der Teilnahme an diesen Systemen verlassen wir uns auf ihre allgemeine Funktionsfähigkeit, also darauf, dass sie ihre Aufgabe zuverlässig erfüllen und durch sie weder dem Einzelnen noch der Allgemeinheit ein Schaden zugefügt wird.

Diese allgemeine Erwartung in die Zuverlässigkeit sozialer Systeme ist das Systemvertrauen. Systemvertrauen unterscheidet sich von den bisher beschriebenen Formen von Vertrauen darin, dass es ein begrenzt rationales Phänomen darstellt. Die Annahme begrenzter Rationalität hingegen unterstellt, dass sich die Wirtschaftssubjekte aufgrund kognitiver Grenzen in der Aufnahme und Verarbeitung von Information lediglich um Konsistenz bemühen, soweit es ihnen möglich ist. Ist die Menge der auszuwertenden Information zu groß, der zu untersuchende Zusammenhang zu kom-

plex oder auch nur einfach der Zeitdruck zu hoch, dann wählen die Wirtschaftssubjekte kognitive „Abkürzungen“ in Form von Daumenregeln, Heuristiken oder Imitationen. Eine wichtige Konsequenz aus begrenzt rationalem Verhalten besteht in der Reduktion, teilweise sogar in der völligen Ausblendung von Risiken in Entscheidungssituationen, die sich sehr häufig wiederholen und sich bislang als unbedenklich erwiesen haben. Wenn der Einzelne die wiederholte Erfahrung gemacht hat, dass bestimmte Lebensmittel harmlos sind, dass es ungefährlich ist, in ein Flugzeug einer bestimmten Fluglinie zu steigen, dass Gesetzesbrecher auch tatsächlich von der Justiz sanktioniert werden und dass das angenommene Geld auch vom nächsten Transaktionspartner wieder akzeptiert wird, dann entwickeln sich diesbezüglich stabile Dauererwartungen, die im täglichen Handeln nicht mehr hinterfragt werden.

Die Ausblendung potentieller Risiken des Systems (z.B. Giftstoffe in Lebensmitteln oder Verweigerung der Geldannahme) wird dabei ganz entscheidend durch die Vorteile des Systems verstärkt, die in erster Linie – wie oben bereits ausgeführt – in Skalenerträgen (bzw. positiven Netzexternalitäten) sowie in den Spezialisierungsvorteilen begründet liegen. Es gibt immer Alternativen zum Kauf im Supermarkt, zum Flug als Verkehrsmittel, zur Expertenberatung in Rechts-, Steuer- oder Vermögensangelegenheiten und sogar zur Geldannahme, aber die meisten dieser Alternativen sind aus Sicht des Individuums mit einem ungleich höheren Aufwand verbunden, weshalb sich für den Einzelnen die Frage nach der Exit-Option häufig gar nicht stellt. Die subjektiv empfundene, hohe Abhängigkeit des Einzelnen wird zusätzlich durch psychologische Effekte verstärkt, wie etwa die kognitive Dissonanz: Der Austritt aus dem System wird durch die unangenehme Vorstellung erschwert, bisher falsch gehandelt zu haben. Da es viele Menschen Überwindung kostet, sich eine derart selbstkritische Einsicht abzurufen, wehren sie einen solchen „Vorwurf gegen sich selbst“ am leichtesten dadurch ab, dass sie einfach weitermachen wie bisher. Je unattraktiver die Exit-Option für den Einzelnen ist und je stärker die psychologischen Lock-In-Effekte sind, desto eher kann man sagen, dass Systemvertrauen aus strikt rationaler Sicht zu einem Teil durchaus blindes Vertrauen darstellt. Blindes Vertrauen hat keine Vertrauensgrundlage, sondern wird ohne jede Rechtfertigung „ins Blaue hinein“ gewährt.

### **Die Bedeutung von Institutionen**

So lange ein System funktioniert, ist es für die meisten Menschen optimal, daran teilzunehmen. Das Vertrauen in das System beruht maßgeblich auf der bishe-

rigen Erfahrung und auf der unterschwelligen Gewissheit, dass sich diese Regelmäßigkeit auch so fortsetzen wird. Es stellt sich jedoch die Frage, mit welcher Art von Risiken Systemvertrauen typischerweise verbunden ist: In welcher Hinsicht kann Systemvertrauen enttäuscht werden? Systemrisiken entstehen erstens durch Probleme, die ein Marktversagen hervorrufen und wirtschaftspolitische Eingriffe rechtfertigen können. Zweitens entstehen manche dieser Risiken dann wieder als Konsequenz solcher Eingriffe. Zu den wichtigsten Tatbeständen des Marktversagens gehören Informationsasymmetrien sowie das Problem der Bereitstellung öffentlicher Güter. Den Informationsasymmetrien liegt das Problem zugrunde, dass eine Marktseite besser informiert ist als die andere, woraus sich für die besser informierte Seite ein opportunistischer Spielraum ergibt. Von besonderer Relevanz ist dieses Problem im Kontext von sogenannten Erfahrungsgütern und Vertrauensgütern. Unter Erfahrungsgütern versteht man Güter, deren Qualität für den Konsumenten erst (unmittelbar) nach dem Kauf beobachtbar ist. Bei Vertrauensgütern dagegen handelt es sich um die sensibelste Kategorie hinsichtlich der Informationsasymmetrien, weil hier die Qualität für den Konsumenten selbst nach dem Kauf nur imperfekt zu beobachten ist. Der Konsument erhält erst mit erheblicher Zeitverzögerung besseren Aufschluss über die tatsächliche Qualität, aber selbst diese Information ist noch immer mit erheblicher Restunsicherheit behaftet, was z.B. die Beweisbarkeit erschwert. Güter mit Vertrauenseigenschaften durchziehen alle Bereiche des Wirtschaftslebens, wie Lebensmittel, Beratungsdienstleistungen oder die ärztliche Behandlung.

Zur Bewältigung der Informationsasymmetrien sowie zur Absenkung der opportunistischen Anreize spielen Institutionen eine ganz zentrale Rolle. Unter einer Institution verstehen wir gesellschaftlich erwünschte, verhaltensbeschränkende Mechanismen.<sup>11</sup> Beispiele für Institutionen, die die Eindämmung von Lebensmittelrisiken zum Ziel haben, wären gesetzliche Mindeststandards bezüglich Inhaltsstoffen, Hygiene etc., gesetzlich vorgeschriebene Kontrollen durch speziell dafür autorisierte Behörden, das Gesundheitsamt oder Verbraucherschutzvereine. Institutionen können also sowohl Gesetze oder andere Regeln als auch mit bestimmten Aufgaben betraute Einrichtungen und Behörden sein.

Man beachte zudem, dass es sich bei Institutionen nicht notwendigerweise um staatliche Stellen handeln

muss; so sind die genannten Verbraucherschutzvereine ein Beispiel für private Institutionen. Ein weiteres Beispiel für private Institutionen ist die freiwillige Selbstkontrolle der Berufsstände (auch self-governance genannt). Ständevertretungen, wie etwa die Rechtsanwaltskammer oder Zahnärztekammer, sind für ihre Mitglieder sowohl Interessenvertretung als auch Kontrollinstanz in einem. Self-Governance umfasst zudem ethische Verhaltensstandards (z.B. der berühmte hippokratische Eid des Arztes) und Ausbildungsrichtlinien für einen Berufszweig. So wird ein Lehrling von der ersten Minute seiner Ausbildung an mit der Bedeutung beruflicher Tugenden wie Gewissenhaftigkeit und beispielsweise den Pflichten eines „ehrbaren Kaufmanns“ konfrontiert. Den privaten Institutionen des Self-Governance kommt eine besondere Bedeutung zu, denn sie sind die effektivsten Stellen, an denen die Reduktion von Systemrisiken ansetzen kann. Die Gruppe der Berufsvertreter als Ganzes hat schließlich ein sehr großes Eigeninteresse an der Einhaltung der Standards, und die Mitglieder einer Berufsgruppe können bei Problemfällen als Insider viel besser die Verantwortlichkeiten beurteilen. Der Informationsvorsprung eines opportunistischen Berufsvertreter ist unter Self-Governance-Bedingungen nicht mehr so gravierend. Man erkennt gut, dass diese Form der Selbstkontrolle im Prinzip mit den Mechanismen der sozialen Kontrolle eines Netzwerkes (Bonding) übereinstimmt. Im Unterschied zum Sozialkapital in einer Kleingruppe schaffen diese Mechanismen hier aber nicht nur das Vertrauen zwischen den Mitgliedern, sondern sie schaffen Systemvertrauen für eine erheblich größere Gruppe außerhalb ihres Spezialistenkreises. In diesem Sinne fungieren alle Institutionen als vertrauensstiftende Schutzvorrichtung eines Systems, etwa so, wie die elektrische Sicherung bei Kurzschluss oder Überlastung eines Stromkreises anspringt.

### Öffentliche Güter

Eine zweite Quelle von Systemrisiken macht eine staatliche Bereitstellung öffentlicher Güter notwendig. Für manche Güter, wie etwa die medizinische Grundversorgung oder die öffentliche Sicherheit, käme trotz entsprechender Zahlungsbereitschaft der Bevölkerung kein effizientes Marktergebnis zustande. Dies kann angebotsseitig begründet sein: So werden sich Ärzte in erster Linie um die besonders zahlungskräftige Klientel bemühen, was zur Folge hätte, dass die einkommensschwächere Bevölkerungsmehrheit unterversorgt bliebe. Die ineffiziente Marktsegmentierung führt zu adverser Selektion. Das Hauptproblem bei der Bereitstellung öffentlicher Güter liegt jedoch auf der Nachfrageseite: Kein Nachfrager hat – trotz einer hinreichend hohen

<sup>11</sup> „Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction (...) In the jargon of the economist, institutions define and limit the set of choices of individuals.“, vgl. Douglass North: Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, New York 1990.

Zahlungsbereitschaft – ein Interesse daran, diese Zahlungsbereitschaft kundzutun, solange er damit rechnen kann, dass das öffentliche Gut auch ohne seine Zahlung bereitgestellt wird (Trittbrettfahrerproblematik).

Es ist wichtig zu erkennen, dass der Staat nur dann ein Gut bereitstellen muss, wenn der Markt kein effizientes Ergebnis generiert. Im günstigsten Fall reduziert der Staat die Ineffizienz, er eliminiert sie allerdings nicht, weshalb staatliche Eingriffe in den meisten Fällen nur zweitbeste Lösungen darstellen. So können Behörden große, hierarchische Organisationen sein, die schon allein aufgrund ihrer Schwerfälligkeit und Inflexibilität nicht effizient arbeiten.<sup>12</sup> Die Entlohnung der Akteure in solchen Behörden enthält üblicherweise nur wenige Leistungsanreize (feste Entlohnung), so dass die Betroffenen dazu tendieren, den Arbeitseinsatz zu minimieren und ihren Status in der Organisation zu maximieren. Dadurch, dass die Behörde im Unterschied zu einem privaten Unternehmen unter keinem Konkurrenzdruck steht, ist der Druck auf die Verantwortlichen, ihre Kompetenz weiterzuentwickeln und Fehler zu vermeiden, nur begrenzt. Darüber hinaus muss beachtet werden, dass öffentliche Güter in einem mehrstufigen Prozess bereitgestellt werden, angefangen von der Bedarfserhebung über die öffentliche Auftragsvergabe bis hin zur Leistungskontrolle. Solche Entscheidungen sind in jeder Phase mit erheblichen Unsicherheiten behaftet und bergen eine nicht zu vernachlässigende Verantwortung der Behörde für einen beträchtlichen Betrag an Steuermitteln.

Eine hohe Aktivität von Behörden wird dadurch aber korruptionsanfällig. Sie wird zu einem lukrativen Einfallstor für Lobbyisten und Interessengruppen, die versuchen, den Prozess in eine für sie günstige Richtung zu lenken und einen möglichst großen Teil des Kuchens zu erlangen. Aus einem solchen politökonomischen Nullsummenspiel werden naturgemäß die de facto stärksten Spieler (z.B. große Konzerne) als Sieger hervorgehen, wodurch sich gesellschaftliche Verhältnisse auf eine Weise ändern können, die nicht unbedingt von der Mehrheit der Gesellschaft gewünscht wird, die also undemokratisch ist.

Studien zeigen, dass gesellschaftliches Vertrauen in einem Land, wie es in den Antworten auf die Standard-Vertrauensfrage (vgl. oben) zum Ausdruck kommt, in einem signifikant negativen Zusammenhang mit Korruption steht, jedoch gleichzeitig in einem positiven Zusammenhang mit der Transparenz politökono-

mischer Prozesse und den Möglichkeiten politischer Partizipation.<sup>13</sup> Wenn Menschen den Eindruck haben, dass sie mit ihrer Wahl eigentlich nichts bewirken, sondern dass sich starke gesellschaftliche Gruppen – sozusagen „unter der Hand“ – den Kuchen aufteilen, nimmt ihre Bereitschaft, sich mit dem Gemeinwesen zu identifizieren, stark ab. In diesen Ländern ist dann auch entsprechend das Vertrauen in politische Institutionen besonders niedrig.

### Schlussfolgerung

In diesem Beitrag haben wir Vertrauen aus einem ökonomischen Blickwinkel beleuchtet und dabei die Vielschichtigkeit des Konzeptes herausgestellt. Vertrauen beruht auf einer klar beschreibbaren Grundlage, die allerdings von Kontext zu Kontext sehr verschieden sein kann. Auf der persönlichen (Beziehungs-)Ebene sind spezifisches Wissen über Charakter und Integrität des Anderen, positive Erfahrungswerte und die Bereitschaft zur Rücksichtnahme, wichtige Voraussetzungen für Vertrauen. Je weiter man die Sphäre des persönlichen Vertrauens verlässt, desto mehr gewinnen gesellschaftsweite Normen an Bedeutung. Auf der Mikroebene der Kleingruppe sind diese Normen leicht über soziale Kontrolle zu gewährleisten, auf der Makroebene hingegen kommt man ohne ein gewisses Mindestmaß an „persönlicher Moral“ nicht aus. Systemvertrauen schließlich ist eine besonders interessante Erscheinungsform des Vertrauens, denn sie weist zunächst relativ paradoxe Züge auf: Sie ermöglicht Gewissheit und positive Erwartungen in den komplexen Interaktionen einer anonymen Massengesellschaft. Dieses Vertrauen jedoch hängt wiederum ganz entscheidend an der Verlässlichkeit von Experten sowie an der Funktionsfähigkeit von Institutionen, deren Aufgabe es ist, Marktunvollkommenheiten und sich daraus ergebende, opportunistische Spielräume einzudämmen.

Insgesamt zeigt sich, dass Vertrauen zwangsläufig ein interdisziplinäres Forschungsgebiet ist, zu dem jedoch die ökonomische Theorie entscheidende Erkenntnisse beisteuern kann. Die Gewähr hierfür sind ihre hinsichtlich Konsistenz und Präzision bekannten Methoden sowie ihr mittlerweile sehr reichhaltiges Repertoire an theoretischer und experimenteller Forschung.

<sup>12</sup> Dieses Argument trifft jedoch auch in gleicher Weise auf große privatwirtschaftliche Unternehmen zu. Man spricht bei der genannten ineffizienten Organisationsform von X-Ineffizienz.

<sup>13</sup> S. Knack, P. Keefer: Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, in: Quarterly Journal of Economics, Bd. 112, Nr. 4, 1995, S. 1251-1288; vgl. R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. W. Vishny: Trust in Large Organizations, in: American Economic Review Papers and Proceedings, Nr. 87, 1997, S. 333-338.