

Wissenschaftliche Beiträge
Sozialwissenschaften | 90

Dominik Weigand

Das Confidence-Trust-Modell

Zur Entwicklung einer integrativen
Vertrauenstheorie

Wissenschaftliche Beiträge aus dem Tectum Verlag

Reihe Sozialwissenschaften

Wissenschaftliche Beiträge aus dem Tectum Verlag

Reihe Sozialwissenschaften
Band 90

Dominik Weigand

Das Confidence-Trust-Modell

Zur Entwicklung einer integrativen
Vertrauenstheorie

Tectum Verlag

Dominik Weigand
Das Confidence-Trust-Modell
Zur Entwicklung einer integrativen Vertrauens­theorie
Wissenschaftliche Beiträge aus dem Tectum Verlag,
Reihe: Sozialwissenschaften; Bd. 90

© Tectum – ein Verlag in der Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2019
ePDF 978-3-8288-7430-5
(Dieser Titel ist zugleich als gedrucktes Werk unter der ISBN
978-3-8288-4421-6 im Tectum Verlag erschienen.)
ISSN 1861-8049

Umschlaggestaltung: Tectum Verlag, unter Verwendung des Bildes # 692482714
von Lightspring | www.shutterstock.com

Alle Rechte vorbehalten

Besuchen Sie uns im Internet
www.tectum-verlag.de

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Angaben sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Inhalt

1.	Einleitung	1
2.	Vertrauen	7
2.1	Soziales Vertrauen	10
2.1.1	Erste Dimension	20
2.1.1.1	Normative oder moral trust	20
2.1.1.1.1	Vertrauen als synthetische Kraft (Simmel).....	27
2.1.1.1.2	Vertrauen als Mechanismus zur Komplexitätsreduktion (Luhmann).....	31
2.1.1.1.2.1	Das Problem der doppelten Kontingenz.....	31
2.1.1.1.2.2	Vertrauen als Mechanismus zur Komplexitätsreduktion.....	36
2.1.1.1.2.3	Vertrauen als Mechanismus zur Handlungssteuerung über die Zeit.....	40
2.1.1.1.2.4	Persönliches Vertrauen und Systemvertrauen.....	42
2.1.1.1.2.5	Vertrauen aus entwicklungsgeschichtlicher Perspektive.....	46
2.1.1.1.3	Vertrauen und Moderne (Giddens).....	48
2.1.1.1.3.1	Dynamik der Moderne.....	49
2.1.1.1.3.2	Glaube, Vertrauen, Zutrauen.....	53
2.1.1.1.3.3	Vertrauen und persönliche Beziehungen.....	57
2.1.1.1.3.4	Vertrauens- und Risikoumwelten.....	59
2.1.1.1.3.5	Aktives Vertrauen.....	61
2.1.1.1.4	Vertrauen aus einer <i>Culture of Trust</i> (Sztompka).....	62
2.1.1.1.4.1	<i>Reflected trustworthiness and basic trustfulness</i>	67
2.1.1.1.4.2	<i>Culture of trust</i>	68
2.1.1.1.4.3	Misstrauen.....	72
2.2.1.1.5	Vertrauen als Instrument zum Umgang mit Systemgrenzen (Seligman).....	73
2.1.1.1.6	Urvertrauen (Erikson).....	78
2.1.1.1.7	Vertrauen als Phänomen sozialstruktureller und kultureller Variablen (Barber).....	79
2.1.1.1.8	Vertrauen als Grundvoraussetzung sozialer Ordnung (Garfinkel).....	82

2.1.1.1.9	Vertrauen als moralische Verpflichtung zu Ehrlichkeit (Rose-Ackerman)	85
2.1.1.1.10	Vertrauen als <i>norm of trust</i> (Lewis/Weigert)	88
2.1.1.1.11	Zusammenfassung	92
2.1.1.2	<i>Emotional oder affective trust</i>	98
2.1.1.2.1	Vertrauen als Empfindung bzw. Gefühl (Barbalet)	100
2.1.1.2.2	Vertrauen als Folge einer <i>affective lens of trust</i> (Jones)	103
2.1.1.2.3	Vertrauen als affektive Haltung (Miller)	108
2.1.1.2.4	Vertrauen als emotionale Bindung (Lahno)	111
2.1.1.2.5	Zusammenfassung	116
2.1.1.3	<i>Identity oder group-based trust</i>	120
2.1.1.3.1	<i>Depersonalized trust</i> (Brewer)	127
2.1.1.3.1.1	<i>Depersonalized trust</i> und <i>social identity processes</i>	129
2.1.1.3.2	<i>Swift trust</i> (Kramer et al.)	133
2.1.1.3.2.1	<i>Temporary groups</i> und <i>swift trust</i>	136
2.1.1.3.2.2	Abstufungen des Misstrauens	139
2.1.1.3.3	Zusammenfassung	143
2.1.1.4	<i>Strategic oder rational trust</i>	147
2.1.1.4.1	Vertrauen als <i>ambiguous path</i> (Deutsch)	149
2.1.1.4.2	Vertrauenskonnstellationen (Coleman)	154
2.1.1.4.2.1	Der Treuegeber	155
2.1.1.4.2.2	Der Treuhänder	157
2.1.1.4.2.3	Vertrauenskonnstellationen	161
2.1.1.4.2.3.1	Einseitiges Vertrauen	162
2.1.1.4.2.3.2	Gegenseitiges Vertrauen	164
2.1.1.4.2.3.3	Vertrauen auf der Makroebene	165
2.1.1.4.2.4	Auswirkungen von Vertrauen	167
2.1.1.4.3	Vertrauen und Kooperation (Gambetta)	167
2.1.1.4.4	Vertrauen als <i>fragile commodity</i> (Dasgupta)	170
2.1.1.4.5	Vertrauen als <i>encapsulated interest</i> (Hardin)	172
2.1.1.4.6	Vertrauen als generalisierte Erwartungshaltung (Rotter)	177

2.1.1.4.7	Vertrauen versus Gewissheit (Yamagishi)	178
2.1.1.4.7.1	Ausdifferenzierung von Vertrauen	180
2.1.1.4.8	Zusammenfassung	183
2.1.2	Zweite Dimension	191
2.1.2.1	<i>Trust vs. Confidence</i>	192
2.1.2.1.1	Die <i>Confidence</i> -Ebene.	213
2.1.2.1.2	Die <i>Trust</i> -Ebene.	216
2.1.2.1.3	Die Differenz von <i>trust</i> und <i>confidence</i> als grundlegendes Prinzip der Konzeption sozialen Vertrauens.	221
3.	Generalisiertes Vertrauen	233
3.1	Determinanten <i>generalisierten Vertrauens</i>.	233
3.1.1	Empirische Studien.	241
3.2	<i>Society-centered Accounts</i>	245
3.2.1	<i>Network-based Approach</i>	246
3.2.1.1	Vertrauen und Soziales Kapital (Putnam)	248
3.2.1.2	Vertrauen als rationale Entscheidung (Herreros)	251
3.2.1.3	<i>Thick</i> und <i>Thin Trust</i> (Wollebæk/Selle)	253
3.2.1.4	Vertrauen aus sozialen Netzwerken (Stolle)	255
3.2.1.5	Empirische Studien	261
3.2.2	<i>Culture-based Approach</i>	270
3.2.2.1	Vertrauen als Kontinuum mit zwei Polen (Uslaner)	271
3.2.2.2	Empirische Studien	277
3.3	<i>Institution-centered Accounts</i>	288
3.3.1	<i>Attitudinal Approaches</i>.	290
3.3.1.1	Staat und Vertrauen (Levi)	291
3.3.1.2	Vertrauen als Folge sozialer Ordnung (Offe)	295
3.3.1.3	Generalisierte Reziprozität (Newton)	305

3.3.2	<i>Institutional-structural Approach</i>	310
3.3.2.1	Vertrauensnormen als Folge von „ <i>street-level bureaucracy</i> “ (Rothstein/Stolle)	310
3.3.2.2	Institutionelle Regeln als Katalysator des Vertrauens (Freitag/Bühlmann)	320
3.3.3	Empirische Studien	324
3.4	Ethnische Diversität	335
3.4.1	Der Einfluss statischer und dynamischer Diversität auf Vertrauen (Gundelach)	337
3.4.2	Similarität und Homogenität als Verstärker des Vertrauens (Öberg/Oskarsson/Svensson)	340
3.4.3	Empirische Studien	343
4.	Generalisiertes Vertrauen vs. Partikulares Vertrauen	355
4.1	Zum Zusammenhang „Generalisiertes Vertrauen und <i>confidence</i> “ sowie „Partikulares Vertrauen und <i>trust</i> “	362
5.	Zusammenfassung	371
	Literaturverzeichnis	381

1. Einleitung

„Man kann nicht leben, ohne Erwartungen in Bezug auf kontingente Ereignisse zu entwickeln, und man muss die Möglichkeit der Enttäuschung dabei mehr oder minder vernachlässigen. Man vernachlässigt diese, da sie eine sehr selten eintretende Möglichkeit ist, aber auch weil man nicht weiss, was man sonst tun könnte. Die Alternative ist, in einer Welt permanenter Ungewissheit zu leben und seine Erwartungen zurückzuziehen, ohne irgend etwas zu haben, das sie ersetzen könnte.“ (Luhmann (2001), S. 148)

Im Rahmen der Lebenswelt sind wir permanent mit Entscheidungen für verschiedene Handlungsmöglichkeiten konfrontiert. Dabei bleibt offen, welche der uns offenstehenden Optionen die jeweils vorteilhafteste Initiative darstellt. Mit anderen Worten: Es bleibt offen bzw. es ist nur mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit abzuschätzen, welches Ergebnis mit einer bestimmten Handlungsweise einhergeht. Insbesondere die Interaktion mit anderen Personen ist von dieser Unsicherheit betroffen. Selbst wenn der Interaktionspartner bisher immer kooperativ gehandelt hat, könnte er sich nun entgegengesetzt seiner bisherigen Handlungsweise verhalten. Als Konsequenz hieraus jegliche Kooperationsbeziehung aufzugeben, erweist sich dabei als kaum praktikabel und auch nicht funktional, würden dadurch doch nicht nur negative, sondern auch positive Effekte vermieden.

Besondere Brisanz besitzt das hier beschriebene Problem der Handlungs- und Ergebnisungewissheit, wenn man mit fremden Personen interagiert, d. h. mit Personen, über deren bisherige Verhaltensweisen man kaum oder keine Informationen besitzt. In einem solchen Fall ist streng-

genommen keinerlei Folgenabschätzung möglich. Engverbunden hiermit ist auch die Anbahnung von Beziehungen im Allgemeinen. So ist eine Person, die man zum ersten Mal trifft per se ein Fremder. Es stellt sich dann die Frage, auf welche Art und Weise eine Beziehung ihren Anfang nehmen kann? Mindestens einer der Beziehungspartner müsste zunächst mit einer Annäherungsgeste in Vorleistung treten, aus der sich die weitere Beziehung entwickelt. Unklar bleibt jedoch, auf welcher Basis diese Vorleistung stattfindet.

In heutigen ausdifferenzierten Gesellschaften sind es aber gerade die Interaktionen mit vollkommen fremden Personen, die den Löwenanteil der täglichen Wechselbeziehungen ausmachen. Daran, dass solche Gesellschaften funktionieren und überlebensfähig sind, lässt sich ablesen, dass die Konsequenz keineswegs die Vermeidung von Interaktionsbeziehungen ist und dass es einen Mechanismus geben muss, der die Gesellschaftsmitglieder dazu befähigt, die beschriebene Ungewissheit zu überbrücken.

Je nach Bezugsebene handelt es sich bei diesem Mechanismus um Vertrauen (*trust*) oder Zuversicht (*confidence*)¹.

„Wenn man keine Alternative in Betracht zieht (jeden Morgen verlassen fast alle von uns das Haus ohne Waffe!), ist man in einer Situation der Zuversicht. Wenn man die eine Handlungsweise der anderen vorzieht, obwohl die Möglichkeit besteht, durch die Handlungsweise anderer Menschen enttäuscht zu werden, definiert man die Situation als eine des Vertrauens. Im Falle der Zuversicht reagiert man auf Enttäuschung, indem man sie den äußeren Umständen zuschreibt. Im Falle des Vertrauens wird man die Zuschreibung interner Faktoren in Betracht ziehen müssen und schliesslich die vertrauensvolle Wahl bereuen.“ (Luhmann (2001), S. 148)

¹ Nachfolgend werden die englischsprachigen Begriffe *trust* und *confidence* verwendet, um zwischen Vertrauen und Zuversicht zu differenzieren. Dies geschieht, um bei der Verwendung des Begriffs „Vertrauen“ für Vertrauen im allgemeinen Sinn Verwechslungen mit der Kategorie „Vertrauen“ im Sinne von *trust* zu vermeiden.

„Eine Beziehung der Zuversicht kann zu einer Vertrauensbeziehung werden, wenn es möglich wird (oder möglich erscheint), jene Beziehung zu vermeiden. Somit können Wahlen politische Zuversicht in gewissem Maße in politisches Vertrauen verwandeln, zumindest, wenn die eigene Partei gewinnt. Umgekehrt kann Vertrauen wieder in bloße Zuversicht umschlagen, wenn die Meinung um sich greift, dass man politische Entscheidungen durch Wahlen nicht wirklich beeinflussen kann.“ (Luhmann (2001), S. 149f)

Vertrauen stellt im Wesentlichen eine Möglichkeit dar, mit der Unsicherheit bzw. Unvorhersagbarkeit von Ereignissen und Handlungen anderer Personen umzugehen. Dabei ergeben sich mit *confidence* und *trust* zwei voneinander verschiedene grundlegende Qualitäten des Vertrauens, die prinzipiell ineinander überführbar sind und sich auf unterschiedliche Art und Weise in der Lebenswelt manifestieren. *Confidence* meint ein fragloses Vertrauen in die Gültigkeit alltäglicher Begebenheiten, während mit *trust* eine Form des Vertrauens gemeint ist, der ein kalkulierendes Element innewohnt. Diese beiden Vertrauentypen und ihre Ausdifferenzierungen werden auf verschiedenen Ebenen wirksam.

Trust und mehr noch *confidence* sind in unserer ausdifferenzierten Gesellschaft notwendig und funktional. So ist den einzelnen Gesellschaftsmitgliedern immer weniger möglich, alle von ihnen erwarteten Rollen selbst bzw. parallel zu erfüllen oder sämtliche Kenntnisse, die zur Bewältigung des Alltages verlangt werden, in sich selbst zu vereinen. Vielmehr findet eine Professionalisierung der verschiedenen Lebensbereiche statt, die es erforderlich macht, auf die Kenntnisse und Fähigkeiten von entsprechenden Experten zurückgreifen zu müssen. Hat man selbst bspw. kein Medizinstudium absolviert oder bewegt sich beruflich nicht in einem medizinischen bzw. medizinnahen Bereich, so hat man allenfalls Laienwissen und muss den Aussagen des Arztes, als Spezialisten für Gesundheit, meist ohne Möglichkeit zur eigenständigen Überprüfung Vertrauen schenken. Abgesehen von diesem Beispiel existiert eine Vielzahl von Aufgabenstellungen, die aufgrund der ansteigenden Kom-

plexität sämtlicher Lebensbereiche ohne die Hilfe von Experten für den Laien nicht mehr lösbar sind.

Darüber hinaus dient Vertrauen im Allgemeinen als Schmiermittel für soziale Beziehungen und Kooperation. Vertrauen reduziert Opportunitäts- und Transaktionskosten, indem es die mit Kooperationsbeziehungen verbundenen Unsicherheiten überbrückt. Vertrauen nimmt insofern an, dass eine Kooperationsbeziehung vornehmlich gewinnbringend bzw. vorteilhaft sein wird und ein Scheitern eine vergleichsweise geringe Wahrscheinlichkeit besitzt. Auf diese Weise wird es möglich, auch solche Handlungsoptionen zu wählen, die ein hohes Risiko aufweisen. In gleichem Maße wird die Notwendigkeit sozialer Kontrolle verringert bzw. soziale Kontrolle durch Vertrauen ersetzt, weil die Wahrnehmung des Kooperationspartners als Vertrauensperson eine ständige Überprüfung, ob dieser im Sinne des Vertrauensgebers handelt, überflüssig macht.

Es existiert eine Reihe von theoretischen Ansätzen zur Erklärung von Vertrauen, die sich in ein Kontinuum verschiedener Theorieschulen einordnen lassen. Die Pole dieses Kontinuums gehen im Wesentlichen davon aus, dass Vertrauen entweder ein ausschließlich auf der Mikroebene zu verortendes Phänomen darstellt oder Vertrauen sowohl auf der Mikro- als auch der Makroebene wirksam werden kann. Das bedeutet: Manche Ansätze nehmen an, dass Vertrauen nur zwischen Einzelpersonen entstehen kann und insofern ein kalkulierendes Element aufweist. Daneben existieren Ansätze, die explizit dem Aspekt der notwendigen Interaktion mit fremden Personen und der Beziehungsanbahnung Rechnung tragen sowie dem Vertrauen gegenüber Gruppen von Personen oder Institutionen, indem sie eine Ebene generalisierten Vertrauens annehmen. Diese Form des Vertrauens ist nicht an spezifische Individuen gebunden, sondern bezieht sich auf Menschen im Allgemeinen.

Betrachtet man die verschiedenen theoretischen Ansätze zur Beschreibung und Erklärung des Phänomens „Vertrauen“, ergeben sich in den meisten Fällen erhebliche konzeptionelle Übereinstimmungen. Diese lassen sich im Wesentlichen immer wieder auf einen Dualismus von Zuversicht und Vertrauen zurückführen. Eckpunkte dieser Koinzidenzen sind dabei in der Regel die Pole *confidence* und *trust*. Abweichungen

von diesem Schema ergeben sich vornehmlich im Rahmen von Theoriegebäuden, die Vertrauensvergabe als reine Kosten-Nutzen-Entscheidung modellieren.

Die nachfolgenden Ausführungen unternehmen nun eine Systematisierung der Gemeinsamkeiten der bestehenden Vertrauensansätze mit dem Ziel ein integriertes Vertrauensmodell zu synthetisieren, dass als ***Confidence-Trust-Modell sozialen Vertrauens*** bezeichnet werden wird.

2. Vertrauen

Das theoretische Konstrukt Vertrauen lässt sich je nach Bezugssphäre auf einer grundlegenden Ebene in sogenanntes soziales und politisches Vertrauen differenzieren. Soziales Vertrauen beschreibt im Wesentlichen ein „Vertrauen der Menschen zu ihrer sozialen Umwelt“ (Kunz (2004), S. 202), dagegen sind die Bezugspunkte politischen Vertrauens spezifischer und umfassen im Speziellen politische Institutionen und Personen, die Ämter innerhalb dieser politischen Institutionen innehaben bzw. gewählte Repräsentanten des Volkes darstellen. (Bierhoff (2002), S. 242; Gabriel (1999), S. 202; Göhler (2002), S. 224)

Sowohl politisches als auch soziales Vertrauen lassen sich in jeweils zwei Subkategorien aufspalten. So gliedert sich politisches Vertrauen in sogenanntes Akteurs- und Institutionenvertrauen. (Schweer (2000), S. 11f; Zmerli (2004), S. 230f)

„Vertrauen in der Politik bezieht sich also einerseits auf Personen in sozialen Interaktionen oder auf Personen als Akteure von Institutionen, soweit sie selbst als Repräsentanten gewählt wurden – diesen wird persönlich vertraut oder mißtraut. Andererseits gilt das Vertrauen politischen Institutionen, und zwar den Mechanismen von Institutionen dahingehend, daß diese Mechanismen greifen, auch wenn den Akteuren selbst nicht unmittelbar vertraut wird.“ (Göhler (2002), S. 227)

Beide Spielarten des politischen Vertrauens können aufgrund der Tatsache, dass „Institutionen letztlich immer ihre Akteure haben“ (Göhler (2002), S. 225) kaum losgelöst voneinander betrachtet werden. So konnte

WALTER-ROGG zeigen, dass zwischen Akteurs- und Institutionenvertrauen sogenannte „*Spillover*“-Effekte existieren. Die verschiedenen Ausformungen politischen Vertrauens, im Detail sind dies Politikervertrauen, Parteienvertrauen, Vertrauen zu Entscheidungsinstitutionen und Vertrauen zu Implementationsinstitutionen, weisen hier Wechselbeziehungen auf, die keiner hierarchischen Ordnung folgen. Vielmehr ergeben sich Ausstrahlungseffekte in verschiedene Richtungen, die jeweils die Ausprägung und die Veränderung im Vertrauen gegenüber den anderen Objekten erklären. (Walter-Rogg (2005), S. 161, S. 175, S. 178f)

Soziales Vertrauen lässt sich in *partikulares* und *generalisiertes Vertrauen* ausdifferenzieren (Newton/Zmerli (2011), S. 170ff), wobei das Verhältnis zwischen diesen beiden Formen sozialen Vertrauens und insbesondere die Rolle *generalisierten Vertrauens* innerhalb eines Gesellschaftsgefüges Gegenstand der nachfolgenden Erörterungen sein soll.

„Following the standard Oxford English Dictionary definition, the word ‚*particular*‘ is used here as an adjective describing the noun ‚*trust*‘ where social trust is associated with specific people or groups of people, whether known or in-group others. General trust is not limited in this way. It extends in a more abstract manner to people as a whole in an unselective and unspecific manner. General trust is inclusive. General trust is the belief that most people can be trusted, even if you do not know them personally, and even if they are not like you socially.“ (Newton/Zmerli (2011), S. 171)

Hinsichtlich der Beziehung von sozialem und politischem Vertrauen existieren innerhalb der Literatur widerstreitende Ansichten. Ausgehend von GABRIEL gilt politisches Vertrauen „als ein Spezialfall sozialen Vertrauens und bezeichnet wie dieses die Disposition von Akteuren, anderen Akteuren bestimmte Handlungsressourcen (...) zur Verfügung zu stellen“ (Gabriel (2002), S. 494). Nach NEWTON/ZMERLI lassen sich aus dem sozialwissenschaftlichen Forschungsstand dagegen bis zu drei verschiedene Modelle für den Zusammenhang von sozialem und politischem Vertrauen ableiten. Das *compatible model* geht davon aus, dass

sich die verschiedenen Formen des Vertrauens gegenseitig verstärken und wechselseitig austauschbar sind. Die unterschiedlichen Vertrauensebenen stellen demnach lediglich Varianten ein und derselben Kategorie dar, sodass jemand, der auf einer der Vertrauensebenen vertraut, in der Regel auch auf allen anderen Ebenen vertraut. Im Rahmen der Vertrauensgenese werden hier mehrere Mechanismen wirksam. Auf der einen Seite ergibt sich Vertrauen aus sozialen und politischen Strukturen bzw. Institutionen. Enge soziale Netzwerke und Institutionen, die vertrauenswürdigen Verhalten fördern, generieren gleichermaßen soziales wie politisches Vertrauen, welches positiv auf das gesellschaftliche System zurückwirkt, sodass sich eine reziproke Beziehung ergibt. Auf der anderen Seite stellt Vertrauen ein Kerncharakteristikum der Persönlichkeit von Individuen dar, das sich aus der jeweiligen Primärsozialisation ergibt. Als solches ist es eng verbunden mit weiteren Persönlichkeitsaspekten, wie einem Gefühl für die eigene Selbstwirksamkeit, dem Glauben an interpersonelle Kooperation und einem optimistischen Naturell. (Newton/Zmerli (2011), S. 173f)

Das *incompatible model* geht davon aus, dass die verschiedenen Vertrauensebenen voneinander unabhängig sind und nicht ineinander überführt werden können. Hiernach wird soziales Vertrauen durch soziale Aspekte, wie soziale Herkunft, Bildung und Mitgliedschaft in sozialen Netzwerken, beeinflusst, während politisches Vertrauen mit politischen Faktoren, wie politischem Interesse, Parteiidentifikation und Nutzung politischer Medien, assoziiert ist. (Newton/Zmerli (2011), S. 174f)

Das *conditional model* geht davon aus, dass die verschiedenen Varianten des Vertrauens im Prinzip keine Inkompatibilität aufweisen, die Ausrichtung des jeweiligen Verhältnisses aber in hohem Maße von den äußeren Umständen abhängig ist. Hierbei ist allerdings zu bemerken, dass im Rahmen dieses Modells insbesondere der Zusammenhang von *partikularem* und *generalisiertem Vertrauen* im Fokus steht. So wird davon ausgegangen, dass in *generalisiertem Vertrauen* notwendigerweise *partikulares Vertrauen* enthalten sein muss, die umgekehrte Beziehung aber nicht zwingend Gültigkeit besitzt. Gleichzeitig wird angenommen, dass vollkommenes Misstrauen ebenso selten auftritt wie vollkommenes Vertrauen. So zeigt

sich, dass eine ausgeprägte Identifikation mit der eigenen *ingroup* keine Feindseligkeit gegenüber der jeweiligen *outgroup* determiniert, sondern eine Funktion des Wettbewerbs um Ressourcen, der gefühlten Bedrohung der *ingroup* durch die *outgroup* und den Vorteilen einer Öffnung gegenüber den Nutzen einer Schließung der *ingroup* hinsichtlich anderer Gruppen darstellt. Außerdem können Veränderungen im kulturellen und institutionellen Kontext, beispielsweise ausgehend von Kriegen und Krisen, eine Verschiebung der Grenzen zwischen *in-* und *outgroup* bewirken, die wiederum einen Effekt auf die Verteilung des Vertrauens haben. Prinzipiell ist es innerhalb liberaler und egalitärer Gesellschaften leichter, umfassendes Vertrauen, d. h. sowohl soziales als auch politisches Vertrauen, zu entwickeln, als dies in durch totalitäre Regime geprägten Gesellschaften der Fall ist. (Newton/Zmerli (2011), S. 175f)

Im weiteren Verlauf der theoretischen Erörterung des Vertrauensbegriffs soll nun das soziale Vertrauen und im Speziellen dessen Subkategorie *generalisiertes Vertrauen* im Fokus stehen.

2.1 Soziales Vertrauen

„Vertrauen kann (1) auf verschiedenen Ebenen auftreten, gegenüber Personen, Organisationen oder Systemen, (2) auf unterschiedlichen Voraussetzungen beruhen, auf Kosten-Nutzenüberlegungen, auf wahrgenommenen Personeneigenschaften oder entstandenen Gemeinsamkeiten, (3) bewusst oder unbewusst mit dem Eingehen eines Risikos verbunden sein, (4) spezifisch oder generell sein und (5) sich auf die Absichten oder die Kompetenz einer Person beziehen.“ (Oswald (2006), S. 710)

Wie sich zeigt, stellt *Vertrauen* keineswegs ein einheitliches Konzept dar. Vielmehr existieren verschiedene Definitionen mit jeweils unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen. Entsprechend dieser Heterogenität des Vertrauensbegriffes, gestalten sich auch die existierenden Systematisierungen der verschiedenen Ansätze zur Bestimmung und Beschreibung von

sozialem Vertrauen höchst unterschiedlich. Es stellt sich daher zunächst die Frage, welche eine ökonomische und funktionale Strukturierung der unterschiedlichen Vertrauensansätze darstellt, die dabei gleichzeitig der Komplexität des Vertrauensbegriffes gerecht wird. Um diese Frage zu beantworten, sollen zunächst einige exemplarische Beispiele für mögliche Systematisierungen vorgestellt werden, aus denen dann die dieser Arbeit zugrundeliegende Gliederung des Vertrauensbegriffs entwickelt wird.

JONES unterscheidet in *trust-as-reliance accounts*, *risk-assessment accounts*, *cognitive accounts* und *goodwill-based accounts*.

Innerhalb der *trust-as-reliance accounts* wird Vertrauen damit gleichgesetzt, sich auf etwas zu verlassen. Objekt solchen Vertrauens kann dabei jedes Lebewesen und jeder Gegenstand sein, der in die Relation „A trusts B to do Z just in case A relies on B's doing Z“ (Jones (2013), S. 5210) eingefügt werden kann. Vertrauen solcher Art beinhaltet in der Regel keine Risikokomponente. Als Vertrauensobjekte werden nach Möglichkeit nur solche Lebewesen oder Gegenstände ausgewählt, auf die man sich sicher verlassen kann, wobei auch ständig nach weniger riskantem Ersatz für bereits bestehende Vertrauensbeziehungen gesucht wird. (Jones (2013), S. 5210)

Risk-assessment accounts verstehen Vertrauen als eine Wahrscheinlichkeitsabschätzung dessen, ob der Vertrauenspartner ein gewünschtes Verhalten zeigen wird oder nicht. Es werden dabei nur solche Vertrauensbeziehungen eingegangen, bei denen das Risiko eines Vertrauensbruches möglichst gering ist. Diese Risikoabschätzung geschieht dabei entlang von Annahmen über Motive, weshalb der Vertrauenspartner in die Vertrauensbeziehung einsteigt. Es gilt dabei jeder als vertrauenswürdig, der auf dieser Basis als in der Lage angesehen wird, das gewünschte Verhalten zu zeigen. (Jones (2013), S. 5210f)

Cognitive Accounts gehen davon aus, „that the other act from reasons that make reference to the truster“ (Jones (2013), S. 5211). Grundlage solchen Vertrauens ist somit die Annahme, dass beim Vertrauenspartner ein Interesse besteht, dass die Vertrauensbeziehung Bestand hat und er dementsprechend die Erwartungen des Vertrauenden erfüllen möchte. (Jones (2013), S. 5211)

Goodwill-based accounts unterstellen dem Vertrauten ein Wohlwollen gegenüber dem Vertrauenden, das sein Handeln lenkt. Die Handlungen und Motive des Vertrauten werden dabei vom Vertrauenden aus der Perspektive des erwiesenen Vertrauens interpretiert und werden dadurch anders wahrgenommen als dieselben Handlungen einer Person, der nicht vertraut wird. (Jones (2013), S. 5211f)

HARDIN differenziert zwischen *trust as encapsuled interest*, *trust as dependent on characteristics of the trusted*, *trust as a good*, *developmental accounts of trust* und *functional accounts of trust*.

Trust as dependent on characteristics of the trusted beschreibt Vertrauen als Folge der besonderen Eigenschaften einer Person. So bestimmen beispielsweise Charaktermerkmale, ob eine Person vertrauenswürdig ist und ihr Vertrauen entgegengebracht werden kann. (Hardin (2001a), S. 18ff)

Mit *Trust as a good* meint HARDIN ein Verständnis von Vertrauen als Ware. Diese Ware kann, wenn benötigt, produziert werden. Ebenso kann es gehandelt und zerstört werden oder in Form von sozialem Kapital für verschiedene Zwecke eingesetzt werden. (Hardin (2001a), S. 21ff)

Developmental accounts of trust gehen davon aus, dass die Fähigkeit, zu vertrauen und vertrauenswürdig zu sein, eine Folge von Erfahrung und Lerneffekten ist. Dabei können sowohl prägende Lebensereignisse als auch evolutionäre Mechanismen eine Rolle spielen. (Hardin (2001a), S. 24ff)

Functional accounts of trust zielen auf die Funktion von Vertrauen ab, die Komplexität, die sozialen Beziehungen innewohnt, reduzieren zu können. In der Regel kann ein Individuum nur schwer sicher abschätzen, wie sich der Partner innerhalb einer sozialen Beziehung verhalten wird. Es ist somit mit einer Unsicherheit bezüglich des Verhaltens des anderen und einer damit einhergehenden Verletzbarkeit seiner selbst konfrontiert, die sich aus der Komplexität sozialer Beziehungen ergibt. Vertrauen ist in der Lage diese Komplexität zu reduzieren und „increases tolerance for ambiguity“ (Hardin (2001a), S. 28). (Hardin (2001a), S. 28ff)

ENDRESS unterscheidet zwei prinzipielle Arten von Vertrauenskonzepten: *reflexives Vertrauen* und *fungierendes Vertrauen*. (Endress (2002), S. 47ff, S. 68ff, S, 90)

Reflexives Vertrauen beschreibt dabei Vertrauensansätze, die auf Risikoabschätzung beruhen. Solches Vertrauen ist auf spezifische soziale Situationen und das subjektive Risikobewusstsein der beteiligten Personen bezogen. Es beinhaltet die Kalkulation von Sanktionen gegen Vertrauensmissbrauch, die Bewertung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses einer Vertrauensbeziehung sowie die explizite Kontrolle des Handelns der Vertrauenspartner. (Endress (2002), S. 68f)

Fungierendes Vertrauen meint Vertrauensansätze, die einen Modus von Vertrauen beschreiben, der implizit vorhanden ist und dabei jedwede Interaktion durchdringt. Vertrauen dieser Art bezieht sich auf die objektive Risikohaftigkeit von Vertrauenssituationen. Es ist im Sinne einer Präreflexivität, eine fraglose Form von Vertrauen, die eine Vertrautheit mit der Umwelt beschreibt. (Endress (2002), S. 68ff)

MISZTAL trennt in Vertrauenskonzeptionen, die Vertrauen als *property of individuals*, *property of social relationships* oder *property of social systems* begreifen.

Vertrauen als *property of individuals* ergibt sich als Folge individueller Persönlichkeitsmerkmale. Hierbei spielen insbesondere Empfindungen, Gefühle und individuelle Werte eine große Rolle. (Misztal (1996), S. 14)

Ansätze, die Vertrauen als *property of social relationships* verstehen, gehen davon aus, dass Vertrauen eine Eigenschaft von Kollektiven darstellt und im Rahmen bzw. durch die institutionelle Ordnung einer Gesellschaft wirksam wird. Vertrauen wird in dieser Lesart als soziale Ressource aufgefasst, die dazu dient, gemeinschaftliche Ziele zu erreichen. (Misztal (1996), S. 14)

Vertrauen als *property of social systems* ist an die Handlungen und Einstellungen der Individuen innerhalb eines Systems gebunden. Vertrauen gilt hier als wertvolles öffentliches Gut, dass durch das Verhalten der Mitglieder einer Gesellschaft aufrechterhalten wird. (Misztal (1996), S. 14f)

KUNZ vertritt die Auffassung, dass soziales Vertrauen der Förderung demokratischer Einstellungen und Verhaltensweisen dient, als soziales Koordinationsmedium sozialer Entwicklung und Integration wirkt sowie Transaktions- und Überwachungskosten senkt, was die Risikobereitschaft und die Innovationsbereitschaft stärken. Er unterscheidet hierbei in *spezifische Vertrauensansätze* und *generalisierende Vertrauensansätze* (Kunz (2004), S. 202ff)

Unter *spezifischen Vertrauensansätzen* versteht er in erster Linie Vertrauensansätze, die Vertrauen als „rationale und fallbezogene Entscheidung“ (Kunz (2004), S. 204) betrachten. Die Entscheidung, Vertrauen zu schenken oder zu verweigern, orientiert sich dabei an der jeweiligen Situation, mit der man gerade konfrontiert ist, und ist abhängig von den Informationen, über die man hinsichtlich des Vertrauensnehmers und der Situation verfügt. Hierbei kann niemals eine Vollinformiertheit vorliegen, die Vertrauensvergabe ist somit immer mit einem Risiko verbunden.

Generalisierende Vertrauensansätze beziehen sich dagegen „auf die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft eines Akteurs, unabhängig von den konkreten Ausprägungen einer bestimmten Situation“ (Kunz (2004), S. 204). Vertrauen ist in diesem Sinne die generalisierte Einstellung, dass den Mitmenschen eine grundsätzliche Vertrauenswürdigkeit innewohnt. Diese Einstellung ergibt sich aus während der Sozialisation erlernten kulturellen Regeln und Wertorientierungen.

STOLLE unterscheidet insgesamt vier Gruppen von Vertrauensansätzen: *Strategic or Rational Accounts of Trust*, *Identity- or Group-based Accounts of Trust*, *Moral Trust* und *Generalized Trust*. (Stolle (2002), S. 400ff)

Unter *Strategic or Rational Accounts of Trust* fallen solche Theorieansätze, die Vertrauen als Kosten-Nutzen-Rechnung bezüglich zukünftiger Kooperation verstehen. Vertrauen wird nach diesem Verständnis als Entscheidung zur Kooperation mit einer anderen Person betrachtet, die auf einer Abschätzung der Wahrscheinlichkeit beruht, ob diese andere Person das Vertrauen erwidern wird bzw. eine Gegenleistung für das erwiesene Vertrauen erbringen wird. Die Prognose des zukünftigen Verhaltens basiert dabei auf der Wahrnehmung der Performanz der fragli-

chen Person in früheren, möglicherweise ähnlich gelagerten Situationen. Um Vertrauen zu schenken, ist es daher notwendig, bereits ein gewisses Maß an Informationen über den Vertrauensnehmer zu besitzen. Nachteil einer solchen Vertrauenskonzeption ist allerdings, dass sie nicht erklären kann, wie eine Vertrauensbeziehung zu Personen, über die nur wenige oder gar keine Informationen zur Verfügung stehen, etabliert werden kann. (Stolle (2002), S. 400f)

Identity- or Group-based Accounts of Trust basieren auf der Identifikation mit Gruppen und der Klassifizierung von Individuen. Annahme dieses Theorieansatzes ist es, dass „people trust those whom they feel close, whom they believe are similar to them, and with whom they are familiar“ (Stolle (2002), S. 401). Mit anderen Worten: Personen vertrauen solchen Personen, mit denen sie die gleiche Gruppenidentität vereint. Werden andere Personen als zur gleichen Gruppe zugehörig wie man selbst angenommen, so wird implizit davon ausgegangen, dass man mit ihnen die gleichen Werte und Normen teilt. Dies führt wiederum zu der Annahme, dass solche Personen in ähnlicher Art und Weise handeln würden wie man selbst. Gleichzeitig sorgt die Annahme einer gemeinsamen Gruppenidentität für die Perzeption einer gesteigerten Wahrscheinlichkeit von gruppengestützten Sanktionen bei einem Vertrauensmissbrauch. Die Folgen sind eine Reduktion des Kooperationsrisikos und eine damit einhergehende Erleichterung in eine Vertrauensbeziehung einzutreten. Das Konzept des sogenannten *depersonalized trust* erlaubt es dabei, Vertrauen auf Gruppenmitglieder auszudehnen, die einem persönlich nicht bekannt sind. (Brewer (1981), S. 356) Eine Erklärung für die Erweiterung von Vertrauen auf Personen, über die nur wenige oder gar keine Informationen bekannt sind bzw. die nicht als Mitglied unserer Gruppe identifiziert werden können, liefern auch diese Ansätze nicht.

Moral Trust basiert auf der Annahme, dass Personen grundsätzliche Werte miteinander teilen. Vertrauen ist innerhalb dieser Gruppe von Vertrauenskonzeptionen als grundsätzliche Einstellung des Menschen gegenüber anderen Menschen, im Sinne eines Glaubens an das Wohlergehen der anderen, zu verstehen. (Seligman (1997) S. 43) Solches Vertrauen ist unabhängig von Erfahrung und bleibt auch bei offensichtlichen

Vertrauensbrüchen stabil. Unklar bleibt allerdings, warum verschiedene Personen unterschiedliche Vertrauenslevel aufweisen, wenn doch Vertrauen eine gegenüber äußeren Einflüssen robuste Charaktereigenschaft von Individuen und sogar Kollektiven darstellt.

Generalized trust bezieht sich im Speziellen auf Personen, die einem nicht persönlich bekannt sind. Es ist dabei gekennzeichnet durch „an abstract preparedness to trust others and to engage in actions with others“ (Stolle (2002), S. 403). *Generalized trust* überwindet die Notwendigkeit eine persönliche Beziehung zu jemandem zu haben, um ihm zu vertrauen. Allerdings scheint dabei der Kontext eine Rolle zu spielen.

NANNESTAD schließlich schlägt eine Klassifizierung der verschiedenen Vertrauensansätze vor, die sich auf zwei Ebenen bewegt. Auf der ersten Ebene unterscheidet er zwischen *rationalen Vertrauenskonzepten* und *normbasierten Vertrauenskonzepten*. Die zweite Ebene gliedert er in *generalisiertes* und *partikulares Vertrauen*. (Nannestad (2008), S. 414f) Nach den *rationalen Vertrauenskonzepten* ergibt sich Vertrauen aus einer Abschätzung der zu erwartenden Konsequenzen einer Vertrauensvergabe. Ziel einer Vertrauensvergabe soll die Kontinuität einer Kooperationsbeziehung sein, wobei die Motivation des Vertrauenspartners, unseren Interessen zu entsprechen sowie seine Fähigkeit unseren Interessen zu dienen, eine große Rolle spielen. Zusätzlich wird Vertrauen dabei nur in Bezug auf eine bestimmte Sache oder einen bestimmten Sachverhalt wirksam. *Normbasierte Vertrauenskonzepte* verstehen Vertrauen als sozialisations-induzierte grundsätzliche Einstellung gegenüber den Mitmenschen. Diese ist weitestgehend unabhängig von persönlicher Erfahrung und Risikokalkulation. Sowohl rationale als auch normbasierte Vertrauenskonzepte lassen sich auf dem Kontinuum der zweiten Unterscheidungsebene klassifizieren. So bezeichnet *partikulares Vertrauen* ein Vertrauen, das auf eine bestimmte Person, hinsichtlich einer speziellen Angelegenheit gerichtet ist, wobei über diese Person Informationen bekannt sind. Dagegen bezeichnet *generalisiertes Vertrauen* ein Vertrauen gegenüber Fremden oder Vertrauen hinsichtlich eines nicht näher bestimmten Sachverhalts. (Nannestad (2008), S. 414f)

Betrachtet man die verschiedenen hier vorgestellten Systematisierungen des Vertrauensbegriffs, so ist eine Entwicklung des Verständnisses von Vertrauen zu beobachten, die in den Ansätzen von STOLLE und NANNSTAD konvergiert. Während JONES und HARDIN Vertrauen eher als Phänomen der Partikularebene betrachten und es vornehmlich in sozialen Beziehungen zwischen Individuen verorten, integrieren ENDRESS, MISZTAL und KUNZ zusätzlich die Generierung von Vertrauen auf der Ebene eines gesellschaftlichen Systems. Vertrauen ist dann nicht mehr nur Folge eines expliziten Aushandelns zwischen zwei oder mehr Personen, sondern kann auch implizit als Folge der Verfasstheit einer Gesellschaft existieren. Es erfolgt somit eine Unterscheidung zwischen einer spezifischen Form des Vertrauens und einer generalisierten Form des Vertrauens.

Die Systematisierungen von STOLLE und NANNSTAD differenzieren diese erste Integration weiter aus. STOLLE unterscheidet Vertrauen entlang der Anfangsbedingungen seiner Entstehung. Vertrauen kann hiernach Folge von Kosten-Nutzen-Abwägungen, Gruppenidentifikation, Normen oder generalisierten Vertrauenseinstellungen sein. Dabei beinhalten ausschließlich Vertrauensansätze der letzteren Art eine Erklärung dafür, wie Vertrauen auf unbekannte andere bzw. Fremde erweitert werden kann. Eine Trennung zwischen *partikularem* und *generalisiertem Vertrauen* ergibt sich damit aus der Differenzierung der Anfangsbedingungen. NANNSTAD unterscheidet zwei Dimensionen des Vertrauens. Die erste Dimension betrifft dabei ebenso wie bei STOLLE die Anfangsbedingungen von Vertrauen und trennt in rationales und normengeleitetes Vertrauen. Die zweite Dimension trägt dem Umstand Rechnung, dass Vertrauen sowohl partikularen als auch generalisierten Charakter besitzen kann. Beide Dimensionen greifen ineinander, sodass der Typus des rationalen Vertrauens vornehmlich mit *partikularem Vertrauen* zusammenfällt, während der Typus des normengeleiteten Vertrauens vornehmlich mit *generalisiertem Vertrauen* zusammenfällt. (Nannestad (2008), S. 415)

Die dem folgenden Kapitel zugrundeliegende Systematisierung von Vertrauen soll nun aus einer Integration der Strukturierungen von STOLLE und NANNSTAD bestehen. Vertrauen wird hiernach entlang zweier Dimensionen betrachtet werden. Die erste Dimension spannt dabei ein

Kontinuum der Anfangsbedingungen von Vertrauen auf. Die Eckpunkte dieses Kontinuum liefert die Konzeption der ersten Dimension von NANNESTAD, während eine Adaption von STOLLES Ansatz den Zwischenraum besetzt. Es ergibt sich dann folgende Zusammensetzung für die erste Dimension: *Normative or moral trust, emotional or affective trust, identity or groupbased trust, strategic or rational trust*. Die Reihenfolge der Vertrauensarten ist dabei keineswegs willkürlich gewählt, sondern verweist darauf, dass ausgehend vom Typus des normenbasierten Vertrauens über emotionales und identitätsbasiertes Vertrauen hin zu rationalem Vertrauen, die Relevanz von normativen Regelung für die Entstehung von Vertrauen abnimmt und dafür die individuelle und sachspezifische Aushandlung von Vertrauen an Bedeutung gewinnt.

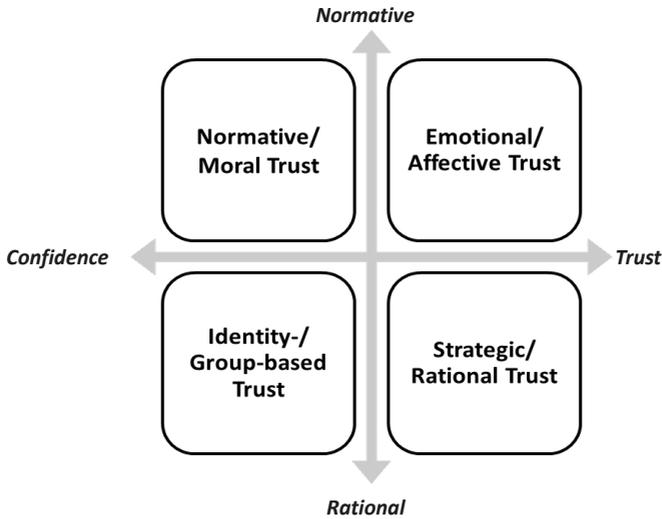
Die Gliederung der Vertrauensarten wurde, verglichen mit STOLLE, an zwei Punkten verändert. Existierten bei STOLLE noch *moral trust* und *generalized trust*, wurden diese beiden hier zu *normative or moral trust* zusammengezogen. Dies ist damit zu begründen, dass auch *generalized trust* ein Vertrauen darstellt, welches auf allgemeingültigen Normen und Werten basiert. Es handelt sich hierbei um den Kern des hier zu entwickelnden Verständnisses von *generalisiertem Vertrauen* und gleichzeitig um den wesentlichen Parameter für die Distinktion zwischen *generalisiertem* und *partikularem Vertrauen*. Im Verlauf des nachfolgenden Kapitels wird die Argumentation hierzu im Detail ausgearbeitet werden.

Die zweite Veränderung im Hinblick auf STOLLE ist die Ergänzung von *emotional or affective trust*. Diese Vertrauenskategorie trägt dem Umstand Rechnung, dass Vertrauen oft eine affektive Komponente besitzt, die in den übrigen Vertrauensansätzen unterrepräsentiert ist. Da Ansätze, die von einem emotionsgeleiteten Vertrauen ausgehen, eine weitere, von den anderen Perspektiven stark abweichende, Lesart des Vertrauensbegriffs liefern, werden sie hier als gesonderte Kategorie aufgeführt.

Die zweite Dimension stellt eine Adaption der zweiten Differenzierungsebene des Vertrauens bei NANNESTAD dar. Sie verläuft quer zur ersten Dimension und geht zunächst davon aus, dass soziales Vertrauen zwei verschiedene Qualitäten aufweisen kann: Vertrauen (*trust*) und Zuversicht (*confidence*). Vertrauen (*trust*) beschreibt eine Vertrauensform,

die einen spezifisch-reflexiven Charakter aufweist. Sie ist auf bestimmte Personen gerichtet und beinhaltet ein bewusstes Risiko. Zuversicht (*confidence*) beschreibt eine generelle Vertrauenseinstellung, auf deren Basis fraglos und selbstverständlich Vertrauen gewährt wird. Beide Vertrauensqualitäten konvergieren in einer jeweils charakteristischen Ausdrucksform. Für Vertrauen (*trust*) stellt dies das sogenannte *partikulare Vertrauen* dar, welches auf bekannte Personen wegen einer bestimmten Angelegenheit oder eines bestimmten Gegenstandes bezogen ist. Für Zuversicht (*confidence*) ergibt sich das sogenannte *generalisierte Vertrauen*, das vornehmlich auf Fremde bezogen ist und losgelöst von *face-to-face*-Interaktion bzw. persönlicher Bekanntschaft existiert.

Nachfolgend ist der Verlauf der ersten und zweiten Dimension sozialen Vertrauens zueinander grafisch dargestellt. Auf der vertikalen Achse befindet sich das Kontinuum der ersten Dimension, welches zwischen den Endpunkten *normative* und *rational* pendelt. Es ist dabei ausgehend von *Normative* oder *moral trust* über *Emotional* oder *affective trust*, *Identity*- oder *group-based trust* hinzu *Strategic* oder *rational trust* prinzipiell von einer Abnahme der Relevanz normativer Regelungen für die Entstehung von sozialem Vertrauen und einer Zunahme der Bedeutung der individuellen und sachspezifischen Aushandlung von sozialem Vertrauen auszugehen. Auf der horizontalen Achse ist die quer zur ersten Dimension verlaufende zweite Dimension sozialen Vertrauens zu finden. Die Pole des hier aufgespannten Kontinuums stellen die Kategorien Zuversicht (*confidence*) und Vertrauen (*trust*) bzw. *generalisiertes Vertrauen* und *partikulares Vertrauen* dar. Dabei enthält jede Kategorie der ersten Dimension sowohl Aspekte des *partikularen* wie des *generalisierten Vertrauens*. Allerdings sind diese je nach Kategorie mehr oder weniger stark ausgeprägt.



(Quelle: eigene Darstellung)

Abb. 2.1: Dimensionen sozialen Vertrauens

2.1.1 Erste Dimension

Die erste Dimension der Differenzierung von sozialem Vertrauen befasst sich mit der Unterscheidung normativer, affektbasierter, identitätsbasierter und rationaler Vertrauenskonzeptionen.

2.1.1.1 *Normative oder moral trust*

Normative Vertrauenskonzepte gehen davon aus, dass die Vergabe und Aufrechterhaltung von Vertrauen an die Befolgung allgemeingültiger und auch allgemein anerkannter Normen und Regeln gebunden sind. Vertrauen wirkt dabei ordnungstiftend und hat einen genuin sozialen Charakter, was bedeutet, dass es außerhalb von sozialen Beziehun-

gen keine Bedeutung hat. Einführend sollen zunächst einige Vertreter dieser Kategorie in Kurzform vorgestellt werden, woran sich dann eine detailliertere Betrachtung ausdifferenzierterer normativer Vertrauens-theorien anschließt.

Nach BAIERS Auffassung ist der gesellschaftliche Alltag durchdrungen von Vertrauen. So wird im Sinne eines *climate of trust* als selbstverständlich angenommen, dass Menschen die an ihre jeweiligen gesellschaftlichen Rollen gebundenen Pflichten erfüllen werden. BAIER unterscheidet Verlass, als ein Sich-Verlassen auf die Gewohnheiten eines anderen, von Vertrauen, als ein Sich-Verlassen auf das Wohlwollen des anderen. Vertrauen in der oben vorgestellten Lesart bewegt sich dann auf einem Pfad zwischen diesen beiden Polen. (Baier (1992), S. 147ff; Baier (1986), S. 234f, S. 245f) Die detaillierte Definition von Vertrauen in den guten Willen des anderen gestaltet sich wie folgt:

„When I trust another, I depend on her goodwill toward me. (...) Where one depends on another’s good will, one is necessarily vulnerable to the limits of that good will. One leaves others an opportunity to harm one when one trusts, and also shows one’s confidence that they will not take it. (...) Trust then, on this first approximation, is accepted vulnerability to another’s possible but not expected ill will (or lack of good will) toward one.“ (Baier (1986), S. 235)

„Trust, I have claimed, is reliance on others’ competence and willingness to look after, rather than harm, things one cares about which are entrusted to their care.“ (Baier (1986), S. 259)

Dabei darf Vertrauen niemals explizit geprüft werden, da es sonst Schaden nehmen kann bzw. zusammenbricht. (Baier (1986), S. 255f, S. 260)

Nach SCHWEER setzt sich Vertrauen aus kognitiven, emotionalen und behavioralen Komponenten zusammen, die in folgender Art und Weise in Beziehung zueinanderstehen:

„Zum einen verfügt das Individuum also über relevantes Wissen bzw. Quasi-Wissen hinsichtlich des Vertrauensobjektes, zum anderen entwickelt es positive oder negative Gefühle diesem Vertrauensobjekt gegenüber und schließlich resultiert hieraus ein spezifisches offenes Verhalten.“ (Schweer (1997), S. 3)

Initiiert wird eine Vertrauensbeziehung in der Regel mit einem Vertrauensvorschuss, dem das Risiko innewohnt, dass er einseitig ausgenutzt wird. Im Normalfall sollte sich allerdings aus dem erwiesenen Vertrauen „eine *reziproke* Eskalation von Vertrauen“ (Schweer (1997), S. 3) ergeben.

Ausgehend von diesen Grundbedingungen entwickelt SCHWEER seine *differenzielle Theorie interpersonalen Vertrauens*. Kerninstanzen dieser Theorie sind die Annahmen einer *individuellen Vertrauendenz* und einer *individuellen impliziten Vertrauentheorie*. Mit der *individuellen Vertrauendenz* wird „die subjektive Überzeugung erfaßt, anderen Menschen potentiell Vertrauen schenken zu können“ (Schweer (1997), S. 5). Die individuelle implizite Vertrauentheorie macht eine Aussage darüber, welche normativen Erwartungen eine Person an das Verhalten eines potenziellen Vertrauenspartners hat, damit eine Vertrauensbeziehung zustande kommen kann:

„Die implizite Vertrauentheorie repräsentiert somit das subjektive ‚Wissen‘ über den Prototyp des ‚vertrauenswürdigen‘ bzw. des ‚vertrauensunwürdigen‘ Interaktionspartners in einem bestimmten Lebensbereich und umfaßt gleichzeitig Vorstellungen darüber, wie man sich ‚solchen Personen gegenüber zu verhalten hat.“ (Schweer (1997), S. 6)

Sowohl *Vertrauendenz* als auch *Vertrauentheorie* sind dabei von Individuum zu Individuum unterschiedlich ausgeprägt. Beim ersten Zusammentreffen mit einem potenziellen Vertrauenspartner wird dann geprüft, ob dieser die gewünschten Eigenschaften und Verhaltensweisen besitzt bzw. zeigt und sich daraufhin ein positives Bild vom anderen einstellt. Vertrauen entsteht dann, wenn sich eine Passung zwischen der *Vertrauentheorie* und dem Eindruck vom potenziellen Vertrauten ergibt. (Schweer (1997), S. 7, S. 10)

Für WEBER/CARTER stellt Vertrauen ein Produkt sozialer Beziehungen dar und kann keinesfalls außerhalb solcher Beziehungen existieren. (Weber/Carter (1998), S. 21)

„Our definition emphasizes trust as an orientation between self and other whose object is the relationship. Trust’s premise is the belief that the other will take one’s perspective into account when making a decision and will not act in ways to violate the moral standards of the relationship.“ (Weber/Carter (2003), S. 2f)

Vertrauen beinhaltet dabei eine kognitive, eine moralische und eine soziale Dimension. Die kognitive Dimension beschreibt die Fähigkeit, sich in den anderen hinein zu versetzen und dessen Perspektive einzunehmen. Die moralische Dimension beschreibt die Überzeugung, dass der andere auf Basis dieses Perspektivenwechsels handeln wird bzw. sich an die Normen, die eine soziale Beziehung begleiten, halten wird. Die soziale Dimension bezieht sich schließlich darauf, dass Vertrauen ein genuin soziales Phänomen ist, welches aus sozialen Beziehungen entsteht und diese gleichzeitig aufrechterhält. (Weber/Carter (1997), S. 25; Weber/Carter (1998), S. 9ff; Weber/Carter (2003), S. 3)

Die Etablierung einer Vertrauensbeziehung verläuft nach WEBER/CARTER entlang dreier miteinander verbundener Komponenten: (1) Zeit, (2) Selbstoffenbarung und (3) Perspektivenwechsel. Zeit trägt der Tatsache Rechnung, dass sich eine Vertrauensbeziehung über einen längeren Zeitraum entwickelt, während sich die beteiligten Akteure wechselseitig das Vertrauen des anderen verdienen. Selbstoffenbarung bezeichnet die Bereitschaft der Akteure dem jeweils anderen im Verlauf der Zeit immer tiefere Einsicht in die eigenen Motive und Überzeugungen zu gewähren, wobei sie sich dabei dem Risiko von Zurückweisung und Betrug aussetzen. Die Fähigkeit zum Perspektivenwechsel ergibt sich als Folge der Selbstoffenbarung über die Zeit und erlaubt es Prognosen darüber abzugeben, wie der andere in bestimmten Situationen fühlen, denken und handeln wird. Je stärker diese Fähigkeit zum Perspektivenwechsel aufgrund der fortgesetzten Selbstoffenbarung der Akteure ausgeprägt ist, desto stabiler wird

die Vertrauensbeziehung und desto besser wird die Prognosefähigkeit. (Weber/Carter (1998), S. 11ff)

Im Fokus der Vertrauensdefinition von MAYER/DAVIS/SCHOORMAN steht die Bereitschaft das Risiko einzugehen sich verletzlich zu machen.

„The definition of trust proposed in this research is the willingness of a party to be vulnerable to actions of another party based on the expectation that the other will perform a particular action important to the trustor, irrespective of the ability to monitor or control that other party.“ (Mayer/Davis/Schoorman (1995), S. 712)

Das angesprochene Risiko ist dabei allerdings nicht an das Vertrauen gebunden, sondern an das aus dem Vertrauen resultierende Handeln, sodass sich folgende Relation ergibt:

„Trust is the willingness to assume risk; behavioral trust is the assuming of risk.“ (Mayer/Davis/Schoorman (1995), S. 724)

Erst im Vertrauenshandeln wird damit ein Risiko manifest, da auch erst durch dieses Handeln die mit dem Vertrauen einhergehende Verletzlichkeit manifest wird.

Vertrauen ist nach MAYER/DAVIS/SCHOORMAN von Kooperation, Zuversicht und Vorhersagbarkeit abzugrenzen. Zwar kann Vertrauen Kooperation begünstigen, allerdings bedingt Kooperation nicht immer die Notwendigkeit ein Risiko einzugehen. Vielmehr können auch Sanktionsmechanismen Kooperation sicherstellen bzw. kooperatives Verhalten erzeugen, wodurch eine etwaige Verletzbarkeit minimiert wird oder gänzlich abwesend ist. Vertrauen unterscheidet sich von Zuversicht in der Form, dass Vertrauen ein bewusstes Risiko impliziert und damit auch die Möglichkeit diesem Risiko auszuweichen. Dagegen stellt Zuversicht einen Zustand dar, bei dem das Eingehen eines Risikos alternativlos ist. Vorhersagbarkeit stellt schließlich gleichermaßen wie Vertrauen eine Möglichkeit zur Reduktion von Unsicherheit dar. Ist das Verhalten eines anderen

vorhersagbar, so besteht keine Notwendigkeit ein Risiko einzugehen. Die besondere Eigenschaft des Vertrauens, sich verletzbar zu machen, spielt hierbei keine Rolle. (Mayer/Davis/Schoorman (1995), S. 712ff)

Vertrauen entsteht zwischen einem Vertrauenden und einem Vertrauten. Diese beiden Personen müssen sich durch besondere Eigenschaften auszeichnen, damit eine Vertrauensbeziehung zustande kommt. Auf Seiten des Vertrauenden ist dies eine Neigung, Vertrauen zu schenken. Die Vertrauensneigung beeinflusst das Ausmaß des Vertrauens, das jemand bereit ist, einem anderen entgegenzubringen, bevor Informationen über den anderen verfügbar sind. Sie variiert mit der Erfahrung, der Persönlichkeit und dem kulturellen Hintergrund. (Mayer/Davis/Schoorman (1995), S. 715) Es gilt dabei:

„The higher the trustor’s propensity to trust, the higher the trust for a trustee prior to availability of information about the trustee.“ (Mayer/Davis/Schoorman (1995), S. 716)

Auf Seiten des Vertrauten spielt dessen Vertrauenswürdigkeit die entscheidende Rolle. Diese setzt sich aus dessen Fähigkeit, das Zugetraute zu tun, dem Ausmaß, in dem der Vertrauende vom Wohlwollen des Vertrauten gegenüber ihm überzeugt ist, und der moralischen Integrität des Vertrauten zusammen. (Mayer/Davis/Schoorman (1995), S. 717ff) Es gilt dann:

„Trust for a trustee will be a function of the trustee’s perceived ability, benevolence, and integrity and of the trustor’s propensity to trust.“ (Mayer/Davis/Schoorman (1995), S. 720)

GOVIER begreift Vertrauen als Einstellung, die auf Überzeugungen, Gefühlen und Werten basiert. In erster Linie hat Vertrauen dabei interpersonalen Charakter und wird wie folgt definiert:

„To trust another who is my friend is to expect that she will generally do kind, helpful and benevolent things when her actions are like-

ly to affect me, and that she will not do unkind or harmful things. It is to regard her as one who cares for me, who respects my interests and values, and will try to respond to my needs, as a person whom I can count on. Trusting her, I can allow myself to be vulnerable. I can accept vulnerability: although there is of course some possibility that she will not act as I expect, I have confidence in her.“ (Govier (1994), S. 238)

Damit einer anderen Person vertraut werden kann, muss diese als vertrauenswürdig angesehen werden. Das heißt: Erfahrungen mit dieser Person müssen gezeigt haben, dass sie integer ist, woraufhin der Vertrauende eine Disposition gegenüber dem Vertrauten entwickelt, auf deren Basis dessen Verhalten interpretiert wird.

Vertrauen kann sich gleichermaßen auch auf Personen beziehen, zu denen man keine intime persönliche Beziehung pflegt. Hier lässt sich zwischen vertrauten Fremden und vollkommen Fremden unterscheiden. Während zu ersteren noch Informationen durch wiederholte Beobachtungen verfügbar sind, ist über vollkommen Fremde nichts bekannt. Prinzipiell funktioniert Vertrauen zu Fremden nach GOVIER auf die gleiche Art und Weise wie zu persönlich bekannten Personen, allerdings ist die emotionale Tiefe solcher Vertrauensbeziehungen geringer. Trotzdem beinhalten sie Erwartungen an freundliches Verhalten und die Akzeptanz von Verletzlichkeit. Vertrauen zu Fremden in Form eines *basic trust* stellt zudem eine Notwendigkeit für das tägliche Leben dar, sind wir doch in komplexen und differenzierten Gesellschaften von einer Vielzahl von Personen abhängig, die wir nicht persönlich kennen. Einen besonderen Fall solcher Abhängigkeit stellt Vertrauen dar, welches auf sozialen Rollen basiert. Solches Vertrauen ist geprägt von positiven Erwartungen an die Kompetenz und Motivation des jeweiligen Rollenträgers und der Bereitschaft, sich auf dieser Basis verwundbar zu machen. Zusätzlich kann Vertrauen auch auf Institutionen oder Kollektive gerichtet sein bzw. erweitert werden. (Govier (1994), S. 238ff)

Misstrauen stellt den Gegenpart zu Vertrauen dar und wird von GOVIER folgendermaßen definiert:

„Distrust exists when there is lack of confidence in the other, a concern that the other may act so as to harm one, that he does not care about one's welfare or intends to act harmfully, or is hostile. When one distrusts, one is fearful and suspicious as to what the other might do. Distrust includes interpretive and predictive dispositions; where there is distrust, behavior that might appear prima facie to be benign or helpful will be regarded with suspicion, possibly interpreted as malevolent, motivated by some ulterior and sinister intent.“ (Govier (1994), S. 240)

GOVIER weist hierbei auf die besondere Qualität von sowohl Vertrauen als auch Misstrauen hin, soziale Realität konstruieren zu können. So orientiert sich menschliches Verhalten gegenüber anderen oft an den Zuschreibungen, die diesen Personen gegenüber gemacht werden. Wird einer Person vertraut, so geht man davon aus, dass sich diese Person entsprechend dieser Zuschreibung verhalten wird und einen guten Charakter besitzt. Begegnet man einer Person hingegen mit Misstrauen, so wird diese als bedrohlich wahrgenommen und alle ihre Handlungen auf dieser Basis interpretiert. (Govier (1994), S. 240ff)

2.1.1.1.1 Vertrauen als synthetische Kraft (Simmel)

Der Vertrauensansatz von GEORG SIMMEL stellt einen der Ausgangspunkte der Vertrauenskonzeptionen von NIKLAS LUHMANN und ANTHONY GIDDENS dar. SIMMEL beschreibt Vertrauen als „eine der wichtigsten synthetischen Kräfte innerhalb der Gesellschaft“ (Simmel (1992), S. 393). Insbesondere die Ausdifferenzierung moderner Gesellschaften und der damit einhergehende „Objektivierungsprozess der Kulturinhalte“ (Endress (2002), S. 13; Simmel (1989), S. 637) machen seiner Auffassung nach Vertrauen notwendig. So führt die Komplexität des modernen Gesellschaftsgefüges dazu, dass „das Leben auf tausend Voraussetzungen [steht; d. Verf.], die der Einzelne überhaupt nicht bis zu ihrem Grunde verfolgen und verifizieren kann, sondern die er auf Treu und Glauben hinnehmen muß“ (Simmel (1992), S. 389). Weiter heißt es:

„In viel weiterem Umfange, als man es sich klar zu machen pflegt, ruht unsre moderne Existenz – von der Wirtschaft, die immer mehr Kreditwirtschaft wird, bis zum Wissenschaftsbetrieb, in dem die Mehrheit der Forscher unzählige, ihnen garnicht nachprüfbare Resultate anderer verwenden muß – auf dem Glauben an die Ehrlichkeit des anderen. Wir bauen unsere wichtigsten Entschlüsse auf ein kompliziertes System von Vorstellungen, deren Mehrzahl das Vertrauen, daß wir nicht betrogen sind voraussetzt.“ (Simmel (1992), S. 389)

In diesem Sinne wird für ihn das moderne Leben zu einer „Kreditwirtschaft“ (Simmel (1992), S. 389), in der man mit dem ständigen Risiko bzw. der Gefahr der Täuschung und Enttäuschung konfrontiert ist (Simmel (1989), S. 668). Das Vertrauen als Kredit gegenüber anderen Individuen und dem Gesellschaftssystem fungiert aber auch als sozialer Kitt, der die Elemente der Gesellschaft zusammenhält.

„Wie ohne den Glauben der Menschen aneinander überhaupt die Gesellschaft auseinanderfallen würde, - denn wie wenige Verhältnisse gründen sich wirklich nur auf das, was der eine beweisbar vom anderen weiß, wie wenige würden irgend eine Zeitlang dauern, wenn der Glaube nicht ebenso stark und oft stärker wäre, als verstandesmäßige Beweise und sogar der Augenschein! (...)“ (Simmel (1989), S. 215)

Hierbei werden auf einer ersten Differenzierungsebene drei Vertrauentypen sichtbar (Endress (2002), S. 14):

- (a) Auf der Mikroebene als persönliches Vertrauen im Sinne eines Wissens um die persönlichen Qualitäten eines Individuums. (Simmel (1989), S. 669; Simmel (1992), S. 383ff, S. 394f)
- (b) Auf der Mesoebene als versachlichtes Vertrauen im Sinne eines Wissens um die sachliche Zuverlässigkeit eines Individuums. (Simmel (1989), S. 669; Simmel (1992), S. 394f)

- (c) Auf der Makroebene als Vertrauen in die universale Gültigkeit symbolischer Zeichen (z. B. Geld) innerhalb der Gesellschaft (Simmel (1989), S. 216)

Die ersten beiden Typen sind dabei von der Vertrauenswürdigkeit bzw. der Reputation des Individuums abhängig, demgegenüber Vertrauen gewährt werden soll. Ebenso spielt die Reziprozität der Beziehung eine große Rolle. (Simmel (1989), S. 214, S. 668) Die obengenannte Objektivierung der Kultur führt außerdem dazu, dass die Bedeutung des Vertrauens in die Persönlichkeit für die Interaktion miteinander geringer wird. War die persönliche Kenntnis und damit das persönliche Vertrauen in weniger ausdifferenzierten Gesellschaften noch essentiell für den Bestand von Beziehungen, so werden in modernen Gesellschaften Beziehungen vornehmlich „so versachlicht, daß das Vertrauen nicht mehr der eigentlich personalen Kenntnis bedarf“ (Simmel (1992), S. 394). Nur noch dann, „sobald die Zweckvereinigung eine wesentliche Bedeutung für die Gesamtexistenz der Teilnehmer besitzt“ (Simmel (1992), S. 394), muss versachlichtes Vertrauen durch persönliches Vertrauen ergänzt werden.

Auf einer zweiten Ebene differenziert SIMMEL in Vertrauen als *Glauben*, Vertrauen als *Gefühl* und Vertrauen als *Wissensform*:

- (1) Vertrauen als *Glauben* versteht er dabei „als ein abgeschwächtes induktives Wissen“ (Simmel (1989), S. 216). Solches Vertrauen beschreibt die Zuversicht, dass die Parameter der gesellschaftlichen und natürlichen Ordnung eine gewisse Konstanz aufweisen. Die Funktionsweise dieser Form des Vertrauens macht er deutlich anhand des Beispiels eines Bauern, der daran glaubt, dass seine Felder wie in jedem vorgegangenen Jahr wieder Früchte tragen werden sowie anhand des Beispiels eines Händlers, der daran glaubt, dass seine Waren, genau wie heute, auch morgen noch begehrt sein werden.
- (2) Vertrauen als *Gefühl* beschreibt ein Vertrauen auf jemanden bzw. „den Glauben eines Menschen an einen anderen (...) der in die Kategorie des religiösen Glaubens gehört“ (Simmel (1992), S. 393). Solches Vertrauen bewegt sich „jenseits von Wissen und Nichtwissen“

(Simmel (1992), S. 393) und bedarf keiner Beweise für die Rechtfertigung des Vertrauens. Hierzu heißt es:

„Dieses Vertrauen, diese innere Vorbehaltlosigkeit einem Menschen gegenüber ist weder durch Erfahrungen noch durch Hypothesen vermittelt, sondern ein primäres Verhalten der Seele in Bezug auf den anderen.“ (Simmel (1992), S. 393)

Und an anderer Stelle ergänzend:

„Es ist eben das Gefühl, daß zwischen unserer Idee von einem Wesen selbst von vornherein ein Zusammenhang, eine Einheitlichkeit da sei, eine gewisse Konsistenz der Vorstellung von ihm, eine Sicherheit und Widerstandslosigkeit in der Hingabe des Ich an diese Vorstellung, die wohl auf angebbare Gründe hin entsteht, aber nicht aus ihnen besteht.“ (Simmel (1989), S. 216)

- (3) Vertrauen als *Wissensform* stellt „das Vertrauen zu ihm“ (Simmel (1992), S. 393), d. h. zu einem Menschen, dar. Solches „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“ (Simmel (1992), S. 393). Vertrauen bewegt sich damit in einem Intervall, das von absolutem Wissen über den anderen und damit absoluter Sicherheit bezüglich dessen zukünftigen Verhaltens bis zu vollkommener Unkenntnis über den anderen und damit vollkommener Unsicherheit bezüglich dessen zukünftigen Verhaltens reicht. Hierbei gilt:

„Der völlig Wissende braucht nicht zu *vertrauen*, der völlig *Nicht*-wissende kann vernünftigerweise nicht einmal vertrauen.“ (Simmel (1992), S. 393)

Denn hat man absolute Sicherheit, so werden zukünftige Ereignisse vorausagbar. Das Moment der Kontingenz ist ausgeschaltet, es muss nicht mehr darauf vertraut werden, dass in einem bestimmten intendierten

Sinn gehandelt wird, sondern man weiß, dass sich ein spezifisches Verhalten einstellen wird. Im Gegensatz dazu bedeutet Nichtwissen, dass man keinerlei Ahnung von der Gestalt zukünftiger Ereignisse besitzt. Damit ist man aber auch nicht in der Lage, Erwartungen bezüglich zukünftiger Handlungen zu formulieren und hat keine Idee davon, auf welches spezifische Verhalten man vertrauen soll.

Anzumerken ist, dass zwischen Vertrauen als *Glauben* und Vertrauen als *Gefühl* eine konzeptuelle Verwandtschaft besteht in dem Sinne, dass beide Vertrauentypen ein Element der Fraglosigkeit gegenüber der Welt sowie der Subjekte und Objekte in ihr enthalten. Dagegen zielt Vertrauen als *Wissensform* auf die Reflexivität, die der Vertrauensvergabe innewohnt. (Möllering (2001), S. 407)

2.1.1.1.2 Vertrauen als Mechanismus zur Komplexitätsreduktion (Luhmann)

Die Vertrauenskonzeption von NIKLAS LUHMANN lässt sich in zwei Betrachtungsweisen unterscheiden: Eine systematische und eine entwicklungsgeschichtliche. Innerhalb des systematischen Zugangs wird Vertrauen zudem nochmals in einen Mechanismus zur Komplexitätsreduktion und einen Mechanismus zur Handlungssteuerung in Gegenwart und Zukunft differenziert (Endress (2002), S. 30f). Auf der entwicklungsgeschichtlichen Ebene beschäftigt sich LUHMANN hingegen mit der Unterscheidung von persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen sowie dem Bedeutungszuwachs von Systemvertrauen im Zuge der fortschreitenden gesellschaftlichen Differenzierung während der Entwicklung von der vormodernen zur modernen Gesellschaft. (Endress (2002), S. 33f; Luhmann (1988), S. 102; Luhmann (2001), S. 155ff)

2.1.1.1.2.1 Das Problem der doppelten Kontingenz

LUHMANN setzt bei der Entwicklung seines Vertrauensbegriffes beim Problem der doppelten Kontingenz an:

„Kontingenz ist etwas, was weder notwendig ist noch unmöglich ist; was also so, wie es ist (war, sein wird), sein kann, aber auch anders möglich ist. Der Begriff bezeichnet mithin Gegebenes (Erfahrenes, Erwartetes, Gedachtes, Phantasiertes) im Hinblick auf mögliches Anderssein; er bezeichnet Gegenstände im Horizont möglicher Abwandlungen. Er setzt die gegebene Welt voraus, bezeichnet also nicht das Mögliche überhaupt, sondern das, was von der Realität aus gesehen anders möglich ist.“ (Luhmann (1987), S. 152)

Bezogen auf die *Lebenswelt* bedeutet dies, dass wir uns einer Vielzahl von Handlungsmöglichkeiten gegenübersehen, von denen wir allerdings immer nur eine bestimmte Option auswählen, aber jede andere die gleiche Wahlwahrscheinlichkeit hätte. Ausgangspunkt bleibt dabei die Gegenwart mit den Gelegenheiten, die sie in diesem Moment bietet. (Dieckmann (2006), S. 162; Horster (1997), S. 88)

Doppelte Kontingenz bezieht sich auf den Tatbestand des *sozialen Handelns* bzw. der *Kommunikation*², also die Interaktion von Ego und Alter³. Sie beschreibt einen Zustand wechselseitiger Unbestimmbarkeit von Ver-

2 Kommunikation stellt die Basis von Systemen dar. Ohne Kommunikation kein Handeln, ohne Kommunikation keine Reproduktion von Systemen, ohne Kommunikation keine Emergenz usw.. Für LUHMANN stellen Kommunikationen die kleinsten Elemente dar, aus denen sich ein System konstituiert: „Sie [die Kommunikation; d. Verf.] ist die kleinstmögliche Einheit eines sozialen Systems, nämlich jene Einheit, auf die Kommunikation noch durch Kommunikation reagieren kann. Kommunikation ist, (...), autopoietisch insofern, als sie nur im rekursiven Zusammenhang mit anderen Kommunikationen erzeugt werden kann, also nur in einem Netzwerk, an dessen Reproduktion jede einzelne Kommunikation selber mitwirkt.“ (Luhmann (1997), S. 82f)

Kommunikation ist die Trias aus Information, Mitteilung und Verstehen. Die wichtigste Komponente ist hierbei das Verstehen, denn erst Verstehen macht die Identifizierung von Informationen und Mitteilungen möglich. Verstehen erzeugt eine Differenz zwischen Information und Mitteilung. So ergibt nach Luhmann die Kommunikation zweier Personen folgendes Szenario: Person 2 erhält von Person 1 eine Mitteilung, der sie eine bestimmte Information zuschreibt, sie somit versteht. Erst dieses Verstehen konstituiert Kommunikation. (Dieckmann (2006), S. 144ff; Gensicke (2008), S. 42ff)

3 „Die Formulierung des Problems der doppelten Kontingenz wird dazu verführen, sich auf beiden Seiten, als Ego und als Alter, Menschen, Subjekte, Individu-