

Rainer Schmalz-Bruns / Reinhard Zintl (Hrsg.)

Politisches Vertrauen

Soziale Grundlagen reflexiver Kooperation



Nomos Verlagsgesellschaft
Baden-Baden

Schriftenreihe der Sektion
Politische Theorien und Ideengeschichte in der
Deutschen Vereinigung für Politische Wissenschaft

Herausgegeben von
Prof. Dr. Rainer Schmalz-Bruns
Dr. Harald Bluhm

Band 2

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist bei
Der Deutschen Bibliothek erhältlich. (<http://www.ddb.de>)

ISBN 3-7890-7900-6

1. Auflage 2002

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2002. Printed in Germany. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der photomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Vertrauen, Kooperation und große Zahlen

0. Einleitung

Gruppen mit einer kleinen Zahl von Mitgliedern weisen in der Regel günstige Bedingungen für eine Entstehung von Vertrauen auf. In überschaubaren Kleingruppen können sich die beteiligten Personen besser und intensiver kennenlernen, die Chancen für dauerhafte und stabile Beziehungen sind größer und aufgrund der persönlichen Nähe entstehen leichter positive Emotionen wie wechselseitige Sympathie oder altruistische Bindungen. Die Verhältnisse in Gruppen oder Gesellschaften mit einer großen Zahl von Mitgliedern erscheinen für die Entwicklung von Vertrauen dagegen ungünstig. Viele Mitglieder von Großgruppen bleiben sich wechselseitig vollständig unbekannt. Anstatt persönlicher Nähe und dauerhaften Beziehungen bestehen häufig Anonymität und nur kurzfristige und wechselnde soziale Kontakte. Sympathie und Altruismus können sich zwangsläufig nur auf eine sehr beschränkte Anzahl von Menschen erstrecken. Außerdem ist die Auffassung verbreitet, daß die modernen Gesellschaften ihre Mitglieder individualisieren und zu einer desinteressierten Gleichgültigkeit gegenüber anderen und der Gemeinschaft erziehen. Die typische heutige Gesellschaft mit ihrer großen Zahl von Mitgliedern scheint so insgesamt eher zu einer Zerstörung anstatt zu einer Festigung von Vertrauen beizutragen.

Aus dieser pessimistischen Einschätzung kann man allerdings keineswegs folgern, daß Vertrauen in modernen Großgesellschaften etwa auch überflüssig oder nutzlos wäre. Das Gegenteil ist der Fall. Vertrauen ist ein wichtiges und unverzichtbares Element für jede geordnete Gesellschaft. Das gilt für alle gesellschaftlichen Bereiche. Ohne das Vertrauen in ein elementares Wohlverhalten der meisten Mitbürger wäre ein einigermaßen reibungsloser Alltag unmöglich. Ein marktwirtschaftliches System wäre äußerst ineffizient, wenn es grundsätzlich kein Vertrauen gegenüber den Partnern in wirtschaftlichen Transaktionen geben würde. Aber auch ohne ein Grundvertrauen in Politiker, Lehrer, Ärzte, Busfahrer oder Polizisten könnte eine moderne Gesellschaft schwerlich so funktionieren, wie wir das gewohnt sind. Schließlich ist auch ein „institutionelles“ Vertrauen unverzichtbar. Die wichtige Rolle, die ein solches Vertrauen etwa für Regierungen, Parlamente, Parteien, Gerichte, Banken oder auch das Bildungswesen und die Demokratie spielt, wird erst dann schmerzhaft sichtbar, wenn es zu einem Vertrauensverlust gegenüber diesen Institutionen kommt.

Die Menschen, die in den modernen Gesellschaften unter der Bedingung der großen Zahl zusammenleben, sind also ebenso – und vielleicht sogar mehr – wie die Menschen traditionaler Gesellschaften mit ihren Kleingruppenstrukturen auf Vertrauen angewiesen. Gleichzeitig scheinen aber schlechte Voraussetzungen zur Deckung dieses Bedarfs zu existieren. Zu den vielen skeptischen Diagnosen über die moderne Gesellschaft gesellt sich deshalb auch häufig die Ansicht, daß heutige Gesellschaften zwar Vertrauen benötigen, daß sie aber aus eigener Kraft kaum dazu beitragen können, diesen Bedarf auch zu decken. Man müßte vielmehr befürchten, daß das Vertrauen in allen seinen Formen zunehmend gefährdet und einer unaufhaltsamen Erosion ausgesetzt ist. Eine alle Ebenen und Beziehungen umfassende Vertrauenskrise scheint infolgedessen das Signum der heutigen Zeit zu sein.

Wir wollen im folgenden dieser Skepsis eine etwas optimistischere Sichtweise entgegenstellen. Wir werden dabei nicht nur zu zeigen versuchen, daß man das „Vertrauenspotential“ der modernen Gesellschaft möglicherweise unterschätzt. Wir möchten darüber hinaus plausibel machen, daß vielleicht sogar nur diese Gesellschaft die Anreize für eine besonders anspruchsvolle Form von Vertrauen produzieren kann.

Im ersten Teil des Aufsatzes geht es um die grundsätzliche Beziehung zwischen Vertrauen und Kooperation. Der Abschnitt 1.1. führt in die Thematik durch die Analyse elementarer Vertrauensprobleme ein. Im Abschnitt 1.2. wird die Rolle von Vertrauen für eine erfolgreiche Kooperation untersucht. Abschnitt 1.3. widmet sich den Bedingungen für eine vertrauensvolle Kooperation in Kleingruppen, Abschnitt 1.4. analysiert dagegen die typische Kooperations- und Vertrauensproblematik unter der Bedingung der großen Zahl. Im zweiten Teil des Aufsatzes geht es um Lösungen für diese Problematik. Abschnitt 2.1. führt die Unterscheidung zwischen einem partikularen und einem generellen Vertrauen ein, im darauffolgenden Abschnitt 2.2. werden partikulare und universalisierte Normen als Grundlagen von Vertrauen untersucht. Die Skizze einer individualistischen Theorie der Normgeltung enthält Abschnitt 2.3., die Beziehung zwischen der Reichweite von Normen und den Kooperationsinteressen von Personen ist Gegenstand von Abschnitt 2.4. Abschnitt 2.5. analysiert lokale und nicht-lokale Kooperationsinteressen sowie die Konkurrenz zwischen Kooperations- und Machtinteressen. Der Abschnitt 2.6. thematisiert die positiven Beziehungen zwischen einem generellen Vertrauen und einer offenen Gesellschaft, während im Abschnitt 2.7. abschließend Faktoren erörtert werden, die der Entstehung eines generellen Vertrauens in einer offenen Gesellschaft entgegenwirken können.

1. Vertrauen und Kooperation

1.1. Vertrauensprobleme

Man betrachte das folgende einfache und typische Beispiel einer Vertrauenshandlung. Eine junge Frau hat nach einer feucht-fröhlichen Feier den letzten Bus heimwärts verpaßt. Als sie etwas orientierungslos an der Haltestelle steht, hält plötzlich ein Wagen. Ein anderer Gast des Festes, der ihr ansonsten unbekannt ist, hat ihr Problem erfaßt und bietet ihr an, sie nach Hause zu fahren.

Die Situation der Frau enthält alle Merkmale, die wir hier als charakteristisch für ein Vertrauensproblem betrachten wollen. Sie ist durch eine Entscheidungsalternative gekennzeichnet. Lehnt die Frau das Angebot ab, so muß sie selbst für ihren Heimweg sorgen (sie kann z.B. zur nächsten Telefonzelle laufen, um ein Taxi zu rufen, oder sie kann den ganzen Heimweg zu Fuß bewältigen). Die Annahme des Angebots eröffnet ihr dagegen die Chance, schnell und bequem ihr Ziel zu erreichen, sie birgt jedoch auch die Gefahr unerwünschter Belästigung, im schlimmsten Fall sogar die Gefahr, Schaden an Leib und Leben zu nehmen. Geht sie auf das Angebot ein, so übergibt sie damit die Kontrolle über einen gewissen Teil ihres Lebens dem jungen Mann. Sie macht sich für dessen Handlungsentscheidungen verletzlich. Sie könnte die damit verbundenen Risiken ausschließen, indem sie das Angebot ausschlägt, aber dann entgeht ihr auch die Chance auf eine einfache vorteilhafte Lösung ihres Problems.

Die junge Frau steht vor einem Entscheidungsproblem von der folgenden allgemeinen Form:

Ein Individuum A muß eine Entscheidung fällen. Zur Wahl stehen ihm zwei verschiedene Arten von Handlungen. Die Wahl einer Handlung der ersten Art macht A verletzlich für die Entscheidungen eines zweiten Individuums B (oder einer Gruppe von Individuen, die wir der Einfachheit halber ebenfalls mit B bezeichnen). Die Handlungen von B entscheiden in diesem Fall darüber, ob A ein Schaden entsteht oder nicht. A kann bei seiner Entscheidung nicht wissen, welche Wahl B trifft (... treffen wird, ... getroffen hat) und er hat auch keine Möglichkeit, bestimmte für ihn günstige Entscheidungen zu erzwingen. Durch die Wahl einer Handlung der zweiten Art kann A jedoch einen möglichen Schaden durch Entscheidungen von B von vornherein ausschließen, er schließt damit aber gleichzeitig die Vorteile aus, die ihm aus günstigen Handlungsentscheidungen von B erwachsen könnten.

Eine Situation von dieser Art soll allgemein als ein *Vertrauensproblem* bezeichnet werden. Wir sprechen immer dann von *Vertrauen*, wenn in einer solchen Situation eine Handlung der ersten Art gewählt wird. A bezeichnen wir dann als Vertrauensgeber, B als Vertrauensnehmer. Abbildung 1 gibt eine schematische Darstellung von Vertrauensproblemen aus der Sicht des Akteurs A. Dabei wurden die Handlungsalternativen der ersten Art auf eine Alternative „Vertrauensvergabe“ und die der zweiten Art auf einer Alternative „Mißtrauen“ reduziert. Entsprechend wurden die Handlungsmöglichkeiten von B zu einer für A vorteilhaften („Erfüllung“) und einer nachteiligen Alternative („Enttäuschung“) zusammengefaßt. Der relative Vorteil bzw. Nachteil der durch die Entscheidungen von B bestimmten Ergebnisse für A gegenüber dem Fall des „Mißtrauens“ wird durch die Zeichen „+“ und „-“ (gegenüber „0“) ausgedrückt. Die Platzhalter „*“ deuten an, daß die möglichen Auszahlungen für B bei der Beschreibung des Problems offengelassen werden.

Die Ähnlichkeit von Abbildung 1. zu dem als „Vertrauensspiel“ oder „trust game“¹ bekannten extensiven Spiel sind natürlich nicht zufällig. Das Vertrauensspiel gibt die allgemeine Struktur einer Situation, die ein Vertrauensproblem ist, wieder. Aber nicht alle Vertrauensprobleme haben die Struktur eines Vertrauensspiels. Man beachte, daß ein Spielbaum eine Vielzahl impliziter Informationen enthält, die in unserer schematischen Darstellung nicht eingeschlossen sein sollen.

Wir beschreiben ein Entscheidungsproblem aus der Sicht des Akteurs A schematisch und verzichten dabei aus Gründen der Allgemeinheit darauf, die genaue Situation von B zu beschreiben. Es soll hier z.B. auch nicht impliziert sein, daß B über die Situation aus der Sicht von A, so wie sie das Schema zeigt, notwendig informiert ist, etwa A's Handlungsalternativen genau kennt. Auch setzen wir im Gegensatz zu den allgemeinen, üblicherweise mit spieltheoretischen Modellen verbundenen Annahmen nicht voraus, daß A und B jeweils über die Auszahlungen oder Präferenzen des jeweiligen Partners vollständig informiert sind, oder gar, daß diesbezüglich „common knowledge“ herrscht. Außerdem wollen wir mit den Zeichen „+“, „-“ und „*“ in dieser und den folgenden Abbildungen jeweils nur die Rangordnung der tatsächlich gegebenen äußeren Anreize andeuten (die „Auszahlungen“, nicht die „Nutzenwerte“).

1 Vgl. Kreps 1990; Dasgupta 1988; Lahno 1995.

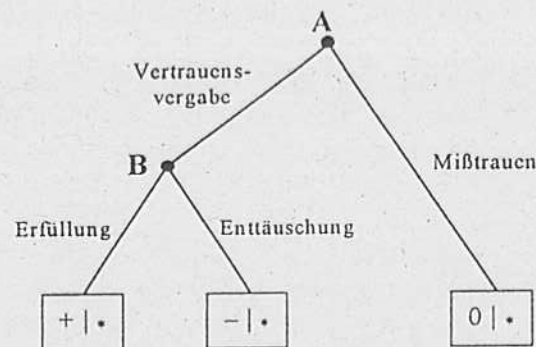


Abbildung 1: Vertrauensprobleme

Mit Vertrauen bezeichnen wir hier die Wahl einer riskanten Handlung in einer durch bestimmte formale Kennzeichen charakterisierten Situation, die wir als Vertrauensproblem bezeichnen. Diese Bestimmung des Vertrauens ist für unsere Zwecke besonders gut geeignet. Sie besitzt insbesondere den nicht zu vernachlässigenden Vorteil, daß sie eine Operationalisierung des Vertrauens auf der Basis einer einfachen Analyse der Entscheidungssituation ermöglicht. Dabei wird das aus unserer Sicht entscheidende Merkmal vertrauensvollen Handelns herausgestellt: Der Vertrauende macht sich im Vertrauen für die Handlungen eines anderen (oder mehrerer anderer) verletzlich.²

Man muß sich jedoch darüber im klaren sein, daß der hier verwendete Vertrauensbegriff theoretisch konstruiert ist und nicht mit dem Alltagsbegriff zusammenfällt. Er ist insofern enger als der im Alltag verwendete Begriff des Vertrauens, als von Vertrauen hier nur die Rede ist, wenn tatsächlich gehandelt wird. Man beachte, daß das Verb „vertrauen“ auch im Alltag in zweierlei Weise gebraucht wird.³ Einmal wird dabei auf das Vorliegen gewisser Handlungsgründe gezielt. Wir fragen, warum eine Person einer anderen ein Geheimnis mitteilt, und antworten „Weil er ihr vertraut!“. Manchmal benutzen wir das Wort „vertrauen“ jedoch nur, um eine bestimmte äußerlich gekennzeichnete Handlungsweise anzuzeigen. Wir wollen ausdrücken, daß (nicht warum) die Person ein Geheimnis mit einer anderen teilt und tun dies mit den Worten „Er vertraut ihr!“. Der hier entwickelte Begriff des Vertrauens zielt auf eine Verwendung des Wortes ausschließlich in diesem letzten Sinn.⁴

Wir erfassen mit unserem Begriff des Vertrauens also z.B. nicht die allgemeine Haltung, die man einem Freund gegenüber einnimmt. Daß wir uns mit dem Begriff des Vertrauens hier lediglich auf äußerlich bestimmbare Eigenschaften einer Handlung oder Handlungsentscheidung beziehen, ist mit einer erheblichen Einschränkung gegenüber dem allgemeinen Gebrauch des Wortes verbunden. Andererseits ist der hier vorgestellte Begriff des Vertrauens in gewisser Hinsicht auch besonders weit. Weil nur nach äußeren Bedingungen einer Entscheidung gefragt wird und nicht nach der besonderen inne-

ren Verfaßtheit des Entscheidenden, fallen auch solche Fälle unter den Begriff des Vertrauens, bei denen man im Alltag zögern würde, das Wort zu benutzen. Eine riskante Entscheidung in einem Vertrauensproblem signalisiert Vertrauen (in unserem Sinne) unabhängig von den tatsächlichen Entscheidungsgründen. Vertrauen liegt danach etwa auch dann vor, wenn der Vertrauensgeber kühl kalkulierend oder auch einfach nur gedankenlos handelt.⁵

Dies alles bedeutet nicht, daß wir uns nicht für die Gründe vertrauensvollen Handelns interessieren würden. Wir werden im Gegenteil genau nach denjenigen Bedingungen fragen, die in großen Gesellschaften Vertrauen möglich machen. Und wir werden uns dazu die Freiheit nehmen, zwischen verschiedenen Arten des Vertrauens („starkem“ bzw. „schwachem“ Vertrauen) nach unterschiedlichen Handlungsgründen zu unterscheiden. Durch unsere begriffliche Festlegung wollen wir jedoch vermeiden, uns mit schwierigen allgemeinen Fragen hinsichtlich des genauen Charakters der inneren Verfaßtheit eines Vertrauensgebers befassen zu müssen, die letztlich für unser Argument ohne wesentliche Bedeutung sind.

1.2. Kooperation

Zu allen Zeiten und unter nahezu allen denkbaren Bedingungen mußten und müssen die Menschen mit anderen Menschen zusammenarbeiten, um ein angemessenes Leben zu führen. Kooperation ist eine notwendige Bedingung des individuellen Überlebens und macht den Kern jeder Gesellschaft aus. Die meisten Formen der Kooperation sind dabei eng an Vertrauen gebunden. David Hume gibt ein berühmtes Beispiel:

„Dein Korn ist heute reif, das meinige wird es morgen sein. Es ist für uns beide vorteilhaft, daß ich heute bei dir arbeite und du morgen bei mir. Ich habe keine Neigung zu dir, und weiß, daß du ebenso wenig Neigung zu mir hast. Ich strenge mich daher nicht um deinetwillen an; und würde ich um meinetwillen, d.h. in Erwartung einer Erwidierung bei dir arbeiten, so weiß ich, daß ich enttäuscht werden und vergeblich auf deine Dankbarkeit rechnen würde. Also lasse ich dich bei deiner Arbeit allein. Und du behandelst mich in gleicher Weise. Nun aber wechselt das Wetter; wir verlieren beide unsere Ernte vermöge des Mangels an gegenseitigem Vertrauen und der Unmöglichkeit, uns einer auf den anderen zu verlassen.“⁶

Diese Situation ist – wie man leicht sieht – ein Vertrauensproblem in dem oben präzisierten Sinne. Wenn eine Zusammenarbeit zustande kommen soll, muß der mit „ich“ bezeichnete Akteur dem zweiten vertrauen. Die Struktur eines Vertrauensproblems finden wir grundsätzlich in nahezu allen Situationen des Austausches von Leistungen oder Gütern und bei vielen Problemen des kollektiven Handelns. In der Regel muß dabei nämlich mindestens einer der Beteiligten eine Vorleistung erbringen in der Hoffnung darauf, daß auch der andere oder die anderen ihren Teil beitragen werden (oder beizutragen haben), und ohne direkte Kontrolle über die Handlungen des oder der anderen zu besitzen. Dieser eine macht sich durch seine Vorleistung verletzlich für die Handlungen der Partner. Wenn diese nicht entsprechend handeln, muß er den Aufwand seiner Leistung ohne entsprechende Gegenleistung tragen und wäre natürlich besser gefahren, hätte er wie die anderen entschieden.

² Vgl. hierzu Baier 1986.

³ Vgl. hierzu auch Orbell/Dawes/Schwartz-Shea 1994: 110.

⁴ Einen solchen Begriff des Vertrauens benutzt auch Coleman 1990.

⁵ Zu der Frage, ob berechnendes Vertrauen wirklich Vertrauen ist, vgl. z.B. Williamson 1993.

⁶ Hume 1906: 286.

Oft wird sich die Situation dabei nicht nur für einen einzelnen Akteur, sondern für mehrere oder gar alle als ein Vertrauensproblem darstellen. Denn ob und in welchem Maße andere zu einem kooperativen Projekt beitragen, läßt sich häufig erst im Nachhinein bestimmen. Dann kann eine Leistung aber nicht von der Leistung anderer abhängig gemacht werden und muß zunächst im Vertrauen erbracht werden. Wenn dies für mehrere Akteure gleichzeitig gilt, kompliziert das möglicherweise das Problem, denn die Unsicherheit erstreckt sich in einem solchen Falle nicht nur auf den guten Willen der anderen, sondern auch auf ihre Fähigkeit zu vertrauen. Die grundsätzliche Struktur des Problems bei der Kooperation bleibt jedoch letztlich immer die gleiche, es ist die Struktur eines Vertrauensproblems.

Nicht jedes Vertrauensproblem ist ein Problem der Kooperation. Eine Zusammenarbeit fördert in der Regel den Vorteil aller Beteiligten. Das ist nicht notwendig in jedem Vertrauensproblem der Fall. Man denke etwa an eine Person, die eine andere um einen Gefallen bittet und auf deren Entgegenkommen vertraut. In einem solchen Fall können die Vorteile vollkommen einseitig verteilt sein. Kooperation soll dagegen so verstanden werden, daß in einem Vertrauensproblem, in dem es um Kooperation geht, grundsätzlich nicht nur der Vertrauensgeber, sondern auch der Vertrauensnehmer von einer vertrauensvollen Entscheidung und einer vertrauenswürdigen Erwiderung profitiert. Abbildung 2 verdeutlicht diesen besonderen Sachverhalt im Rahmen des zuvor vorgestellten Schemas.

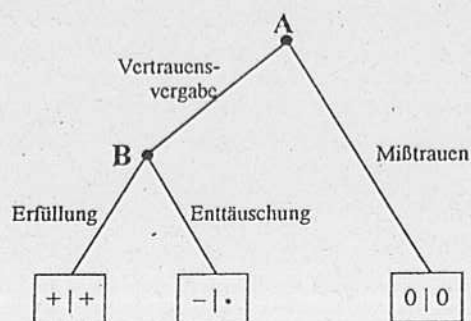


Abbildung 2: Vertrauen und Kooperation

Dieser Zusammenhang erklärt die grundlegende Bedeutung des Vertrauens für jede Gesellschaft, unabhängig von dem intrinsischen Wert, den Vertrauen darüber hinaus für uns als unverzichtbarer Bestandteil jeder menschlichen Gemeinschaft haben mag. Vertrauen ist notwendig, um einen großen Teil der gesellschaftlich erforderlichen Kooperation überhaupt erst möglich zu machen. Es dient damit letztlich dem individuellen Vorteil eines jeden einzelnen.

Das bedeutet aber noch nicht, daß deshalb Vertrauen und Kooperation so ohne weiteres auch möglich wären. Humes Beispiel zeigt dies. Für die zweite Person ist es eben nicht nur vorteilhaft, wenn sich beide wechselseitig bei der Ernte helfen. Ist die Vorleistung des ersten einmal erfolgt, so ist es sogar noch besser, es dabei bewenden zu las-

sen. Wir könnten dies in unserem Schema dadurch veranschaulichen, daß wir im zweiten Kästchen an der rechten Seite ein doppeltes Plus, „++“, eintragen.⁷ Diese Überlegung aber stellt die Kooperation grundsätzlich in Frage. Denn die erste Person kann dies vorhersehen und wird gerade deshalb der zweiten nicht vertrauen.

Solange die beiden Personen nur ihren jeweils eigenen Vorteil verfolgen, sehen sie sich unter diesen Bedingungen einem sozialen Dilemma ausgesetzt: Wenn jeder für sich das Beste tut, um seine individuellen Ziele zu verwirklichen, enden beide mit einem schlechten Ergebnis. Sie sehen wohl, daß sich beide verbessern könnten, wenn sie ihre Handlungen aufeinander abstimmen würden. Diese Erkenntnis allein hilft ihnen jedoch nicht, auch entsprechend zu handeln. Denn wenn der erste seinen Beitrag geleistet hat, fehlt dem zweiten das Motiv, es ihm gleich zu tun.

Die zentrale Frage ist letztlich (mindestens seit Hobbes) immer die gleiche: Wie ist das zur Aufrechterhaltung der grundlegenden gesellschaftlichen Zusammenarbeit notwendige Vertrauen überhaupt möglich? Dieser Frage wollen wir uns nun auf der Basis unserer schematischen Analyse von Vertrauensproblemen zuwenden. Wir lassen dabei die entscheidungstheoretisch wie psychologisch schwierige Frage, wie ein Vertrauensgeber tatsächlich zu einer vertrauensvollen Entscheidung kommt, bewußt offen und konzentrieren uns auf die grundlegendere Frage nach den möglichen realen Grundlagen einer solchen Entscheidung. Was könnte Vertrauen in einem Vertrauensproblem der Kooperation überhaupt rechtfertigen?

1.3. Kleine Gruppen

Kooperation birgt vor allem dann ein Problem, wenn – wie Hume sagt – die beteiligten Akteure „keine Neigung“ zueinander haben. Vertrauen ist dagegen ohne weiteres möglich, wenn damit gerechnet werden kann, daß der Vertrauensnehmer ein hinreichend großes Interesse an dem Wohl des Vertrauensgebers besitzt. Solchermaßen „starkes“ Vertrauen beruht darauf, daß die Individuen in ihren Handlungsentscheidungen nicht bloß durch ihren jeweils individuellen Vorteil motiviert sind. Der Vertrauensnehmer, so wird in diesem Fall im Vertrauen unterstellt, hat in seinen Entscheidungen stets auch das Interesse des Partners im Auge. Entscheidungstheoretisch ausgedrückt: Die Nutzenfunktion des Vertrauensnehmers fällt nicht mit seinen Auszahlungen, die den bloß äußerlich gegebenen individuellen Vorteil messen, zusammen. In ihr sind vielmehr sowohl die äußeren Handlungsanreize des Vertrauensnehmers als auch der Nutzen des Vertrauensgebers berücksichtigt.⁸ Wenn die äußeren Handlungsanreize entsprechend der Darstellung in Abbildung 4 verteilt sind, könnte B doch bei hinreichend großem Interesse an dem Wohl von A die Erfüllung des Vertrauens der Enttäuschung vorziehen.⁹

Eine solche Art der *Verbundenheit* in den Handlungsmotiven wird jedoch selbst in kleinen Gruppen selten ausreichen, das notwendige Maß an sozialer Kooperation sicherzustellen. Zu begrenzt ist die Kraft von Altruismus und Sympathie. Gewiß, den meisten Menschen ist das Wohl ihrer Mitmenschen nicht gleichgültig. Ihre diesbezüglichen Ge-

⁷ Abbildung 4 zeigt eine solche Situation.

⁸ Eine formale Beschreibung solcher durch eine „soziale Orientierung“ gekennzeichneten Nutzenfunktionen findet man z.B. in Weesie 1994 oder Snijders 1996.

⁹ Würde man statt der äußeren Handlungsanreize Nutzenwerte in den Ergebnisknoten der Abbildung repräsentieren wollen, so könnte die Abbildung die Form von Abbildung 3 erhalten.

fühle sind jedoch nicht gleichmäßig verteilt und sie sind im allgemeinen relativ schwach. Nur im Nahbereich mehr oder weniger enger persönlicher Beziehungen wird man damit rechnen können, daß Menschen allein aus Zuneigung und Rücksicht auf das Wohl anderer bereit sind, auf einen möglicherweise beträchtlichen persönlichen Vorteil zu verzichten.¹⁰

Allerdings gibt es bekanntermaßen Mechanismen, die in kleinen Gruppen Kooperation selbst unter ausschließlich egoistisch motivierten Akteuren möglich machen. Hume war sich dessen deutlich bewußt:

„Auf diese Weise nun lerne ich jemandem einen Dienst erweisen, ohne tatsächliche freundliche Gesinnung für ihn; ich sehe voraus, daß er meinen Dienst erwidern wird in Erwartung der Wiederholung eines ähnlichen Dienstes und um das System der wechselseitigen Hilfeleistung mir und anderen gegenüber aufrecht zu erhalten. Nachdem ich ihm gedient habe und er sich im Besitz des aus meiner Handlung entspringenden Vorteils befindet, ist er geneigt, auch seinerseits zu tun, was an ihm ist, weil er die Folgen seiner Weigerung voraussieht.“¹¹

Wird die einzelne Situation, in der es um den Austausch von Gütern oder Leistungen zwischen (mindestens) zwei Personen geht, isoliert betrachtet, so mag es den Anschein haben, als könne sich eine Person einen individuellen Vorteil verschaffen, indem sie die Leistungen des Partners (oder der Partner) in Anspruch nimmt, ohne selbst ihren Teil beizutragen. Tatsächlich jedoch muß eine solche Entscheidung oft in einem größeren Handlungszusammenhang gesehen werden, in dem nicht nur die unmittelbaren Handlungsfolgen in Rechnung zu stellen sind, sondern auch die mittelbaren Folgen, die sich aus dem Verhalten eines Individuums für seine zukünftigen Handlungsmöglichkeiten ergeben. Wer das Vertrauen eines Partners enttäuscht, muß damit rechnen, daß ihm zukünftig nicht mehr vertraut wird. Langfristig kann sich daraus ein so erheblicher Nachteil ergeben, daß der Gewinn aus einer einmaligen einseitigen Vorteilsnahme bei weitem aufgewogen wird. Ein egoistischer, aber weitsichtig agierender und insofern rationaler Akteur wird sich unter solchen Bedingungen in seinem eigenen Interesse kooperativ verhalten. Dies zu wissen macht Vertrauen auch ohne wechselseitige Sympathie möglich.

Das entscheidende Moment eines solchen kooperativen Mechanismus' liegt in den langfristigen Auswirkungen unkooperativen Verhaltens auf die Interaktionsmöglichkeiten eines Akteurs. Diese ergeben sich, weil die Individuen insgesamt die Möglichkeit besitzen und nutzen, ihr eigenes Verhalten von dem ihrer Partner abhängig zu machen. Das setzt voraus, daß die Akteure in ausreichendem Maße über das (vergangene) Verhalten ihrer Partner informiert sind.

Im einfachsten Fall formen zwei Partner eine über die Zeit relativ stabile kooperative Beziehung. Beide sind bereit, die kooperative Beziehung abubrechen, sobald der jeweilige Partner sich nicht den Erwartungen gemäß verhält. Dies versetzt jeden in die Lage, in jeder Situation den möglichen kurzfristigen Vorteil aus einem Vertrauensbruch gegen den Verlust der insgesamt einträglichen Beziehung abwägen zu müssen. Ein einfaches abstraktes Modell einer solchen andauernden kooperativen Beziehung wird in der Theorie der wiederholten Spiele durch ein Superspiel aus Dilemmaspielen gegeben.

Bekanntlich bestätigt die Theorie, daß bedingte Kooperation unter bestimmten Bedingungen in einem solchen Spiel rational möglich ist. Bedingt kooperative Strategien formen ein Gleichgewicht, wenn zu jedem Zeitpunkt die Aussicht auf weitere kooperative Interaktionen hinreichend groß ist und zukünftiger kooperativer Gewinn von den Akteuren hinreichend hoch bewertet wird.¹²

Auf diese Weise ist nun ein durchaus eigensüchtiges Motiv für kooperatives Verhalten und damit eine Grundlage vertrauensvoller Entscheidungen in kooperativen Projekten gegeben. Allerdings ist dieses Motiv daran gebunden, daß die Individuen nicht vollkommen frei sind, sich zu jedem Zeitpunkt neue Kooperationspartner zu wählen. Die Kooperationsbereitschaft des jeweiligen Partners hängt von dem eigenen Verhalten hat. Dies kann aber ein Individuum nur dann motivieren, wenn die Bereitschaft des spezifischen Partners wirklich für seine zukünftigen Chancen ausschlaggebend sind. Das ist etwa dann der Fall, wenn der Partner Leistungen bereitstellen kann, die ein anderer nicht oder nicht zu dem gleichen Preis anbieten kann. Spezielle Fähigkeiten, räumliche Nähe oder günstige Kommunikationsmöglichkeiten können Momente einer besonderen Bindung an einen bestimmten Partner sein. Mit ihrem fortdauernden Bestand kann die kooperative Beziehung selbst (über eine eventuell entstandene emotionale Bindung hinaus) die Partner aneinander binden. Jeder hat ein gewisses Maß an kooperativem Aufwand in die Beziehung investiert und dafür ein gewisses Maß an Sicherheit hinsichtlich des Verhaltens des Partners erhalten. Jeder hat dabei besondere Informationen über den anderen angesammelt, die die Zusammenarbeit insgesamt erleichtern. Ein Wechsel des Partners läßt solche Informationen wertlos werden. Die Investitionen in die Beziehung sind verloren und müssen zum Aufbau der neuen Beziehung erneut aufgebracht werden.

Nicht alle gesellschaftlich notwendige Kooperation kann sich jedoch in stabilen sozialen Beziehungen vollziehen. Der soziale Austausch läßt sich nicht in ein derart starres Gerüst zwängen. Mit der fortschreitenden Arbeitsteilung steigt insbesondere die Bedeutung der Fähigkeit, mit sehr vielen verschiedenen Menschen zusammenarbeiten zu können und mit vielen von ihnen eben auch nur begrenzt, zeitweise oder punktuell. Grundsätzlich ist der beschriebene Mechanismus aber nicht an andauernde Beziehungen gebunden. Der „Schatten der Zukunft“¹³ kann auch dann wirksam werden, wenn die Menschen ihre Partner regelmäßig wechseln. Das treibende Moment – daß unkooperatives Verhalten sich negativ auf zukünftige Interaktionsmöglichkeiten auswirkt – bleibt erhalten, wenn nicht nur die Kooperationsbereitschaft des jeweils aktuellen Partners von der ihn betreffenden Entscheidung abhängt, sondern auch diejenige künftiger anderer Partner. Das setzt voraus, daß mögliche künftige Partner hinreichend genau über das Verhalten informiert sind. In kleinen sozialen Gruppen mit einem dichten Netz sozialer Beziehungen wird dies typischerweise gewährleistet sein.

Wenn ein soziales Netzwerk die zur Durchführung bedingt kooperativer Strategien in kooperativen Projekten mit fremden oder wenig bekannten Akteuren notwendigen Informationen zur Verfügung stellt, wird jeder bei seinem Verhalten die Folgen für zukünftige Gelegenheiten bedenken müssen. Unter solchen Bedingungen wird jeder einerseits bemüht sein, möglichst kooperative Partner zu finden, und er wird andererseits gerade deshalb ein Interesse daran haben, den anderen als kooperativ bekannt zu sein.

10 Vgl. auch Hume 1906; 267.

11 Hume 1906; 269.

12 Vgl. z.B. Fudenberg 1992; Axelrod 1987.

13 Axelrod 1987.

Das Bedürfnis nach einer Reputation der Vertrauenswürdigkeit ist dann gegebenenfalls ein wirksames eigeninteressiertes Motiv vertrauenswürdigen Verhaltens¹⁴.

Der Mechanismus der bedingten Kooperation ist nicht nur bei paarweiser Interaktion, etwa beim Austausch von (privaten) Gütern oder Leistungen wirksam. Wie Michael Taylor¹⁵ in seiner mittlerweile klassischen Untersuchung von wiederholten Dilemmaspielen zeigt, können bedingte Strategien die Produktion von öffentlichen Gütern unter ausschließlich eigeninteressierten Individuen selbst dann sicherstellen, wenn diese die Struktur eines Gefangenendilemmas aufweist. Grundsätzlich unterscheidet sich das Problem der Kooperation bei der Produktion eines öffentlichen Gutes jedoch in verschiedener Hinsicht von dem beim Austausch von Leistungen zwischen zwei Personen entstehenden Kooperationsproblem. Die Bereitstellung eines öffentlichen Gutes setzt eine hinreichend große Anzahl individueller Beiträge voraus, sie ist aber in der Regel nicht daran gebunden, daß wirklich alle beitragen. Unter solchen Bedingungen scheint es kaum vernünftig für ein Individuum, seinen Beitrag davon abhängig machen zu wollen, daß wirklich alle anderen auch beitragen. Ein kooperatives Gleichgewicht auf der Basis solcher umfassend bedingter Strategien muß zwangsläufig sehr labil sein. Wenn die Bedingung der individuellen Kooperation aber schwächer ist, so steigt damit gleichzeitig der Anreiz zum Trittbrettfahren. Es ist zudem nicht immer klar, ob sich die Produktion eines öffentlichen Gutes wirklich in eine Folge von ähnlichen Interaktionen mit jeweils identifizierbaren Partnern einbetten läßt. Das setzt die Anwendung bedingt kooperativer Strategien aber voraus.

Andererseits besitzt die Produktion öffentlicher Güter nicht grundsätzlich Dilemmacharakter. Zumindest in kleinen Gruppen ist es vorstellbar, daß die Bereitstellung des Gutes aus der Sicht eines Einzelnen entscheidend von seinem persönlichen Beitrag abhängt. In einer solchen Situation kann es durchaus aus rein egoistischen Gründen vorteilhaft sein beizutragen, wenn man glaubt, daß genügend andere auch beitragen, und befürchten muß, daß das gemeinsame Projekt bei einer eigenen Weigerung beizutragen scheitert oder sein Erfolg zumindest wesentlich beeinträchtigt wird.

Schon Mancur Olson¹⁶ wies darauf hin, daß die Schwierigkeit der Produktion eines öffentlichen Gutes mit der Größe der betroffenen Gruppe steigt. Ein entscheidendes Moment ist dabei, daß mit der Gruppengröße die *Signifikanz* eines einzelnen Beitrages abnimmt. In größeren Gruppen kann ein Individuum eben in der Regel nicht davon ausgehen, daß sein einzelner, persönlicher Beitrag für die Bereitstellung des Gutes wirklich entscheidend ist. Die einzelne Leistung wird zudem für andere schwer zu beurteilen sein und direkte Sanktionsmaßnahmen gegen Trittbrettfahrer sind weniger wahrscheinlich.

Zumindest in kleinen Gruppen gibt es dagegen relevante eigeninteressierte Gründe zu kooperieren. In stabilen sozialen Beziehungen muß ein vorausschauend denkendes Individuum die Folgen unkooperativen Handelns bedenken. Bei einem hinreichend um-

fangreichen und zuverlässigen Informationsfluß in einem sozialen Netzwerk wird es ein Interesse an einer vertrauenswürdigen Reputation entwickeln, um auf dieser Basis auch in einen wechselseitig vorteilhaften Austausch mit solchen anderen treten zu können, zu denen es keine stabile, längerfristige soziale Beziehung besitzt oder anstrebt. Bei der Produktion öffentlicher Güter ist zudem der einzelne Beitrag eher identifizierbar und eher für den Gesamterfolg des Projektes entscheidend, so daß es im ureigenen Interesse eines Individuums liegen kann beizutragen (wenn nur genügend andere genauso handeln).

In jedem Fall sind gute Gründe zu kooperieren gleichzeitig eine Basis dafür, auf die Kooperationsbereitschaft anderer zu vertrauen. Abbildung 3 gibt eine schematische Darstellung aus der Sicht eines Vertrauensgebers. Das doppelte Plus in der rechten Zelle des ersten Kästchens deutet an, daß die äußeren Anreize eines (langfristig denkenden) Vertrauensnehmers ihn aus bloßem Eigeninteresse zu kooperativem Verhalten motivieren. Ein Vertrauensgeber, der auf solche Motive vertraut, setzt auf das Interesse und die Klugheit seines Partners. Ein solches Vertrauen – wenn man es denn überhaupt als Vertrauen bezeichnen will¹⁷ – setzt keinerlei Bindung oder besondere Beziehung zwischen den Partnern voraus. Es beruht lediglich auf einer positiven Erwartung aufgrund der besonderen Beschaffenheit der äußeren, unabhängig gegebenen Welt. Wir bezeichnen es hier als „schwaches Vertrauen“.

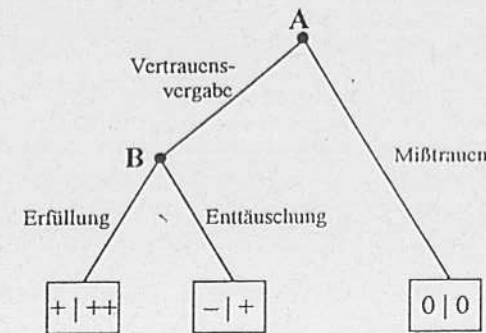


Abbildung 3: Kleine Zahlen, schwaches Vertrauen

1.4. Große Gruppen

Ob das Eigeninteresse, Klugheit und schwaches Vertrauen insgesamt ausreichen, um die erforderliche Kooperation in kleinen Gruppen sicherzustellen, kann hier offen bleiben. Wir leben nicht (bloß) in kleinen Gruppen. Die moderne Marktgesellschaft, in der wir leben, ist dadurch gekennzeichnet, daß die Bedingungen, die Vertrauen in die Klugheit anderer möglich machen, oft nicht erfüllt sind.

¹⁴ Auch diese Aussage kann sich auf spieltheoretische Analysen stützen. Eine Verallgemeinerung des Superspiels hinsichtlich wechselnder Partner ist leicht durchgeführt (vgl. dazu z.B. auch Lahno 1995). Kreps/Wilson 1982 haben den Reputationsbegriff entscheidungstheoretisch präzisiert. Eine informelle Betrachtung einer Folge von Vertrauensspielen auf dieser Basis liefert Dasgupta 1988. Eine formale Durchführung des von Dasgupta skizzierten Modells findet man in Bower et al. 1996, Camerer/Weigelt 1988 und (etwas allgemeiner) in Lahno 1995.

¹⁵ Taylor 1987.

¹⁶ Olson 1965.

¹⁷ Lahno 2000 schlägt in einem anderen Zusammenhang vor, in solchen Fällen von bloßem „Sich-Verlassen“ zu sprechen.

Soziale Beziehungen sind unter modernen Bedingungen durch ein besonderes Maß an Mobilität gekennzeichnet. Mit unserer Fähigkeit, schnell und ohne große Kosten unseren Aufenthaltsort zu ändern, ist bei gleichzeitig fortschreitendem Abbau sozialer Schranken auch unsere Fähigkeit gestiegen, neue Interaktionspartner zu finden. Wir sind nicht so sehr auf stabile soziale Beziehungen angewiesen. Zugleich brechen traditionell begründete Bindungen auf. Je weiter wir die neuen Spielräume zu nutzen wissen, um so weniger stabile Beziehungen können wir tatsächlich eingehen, um so häufiger werden wir mit relativ unbekannten Personen interagieren müssen. Diese Entwicklung schwächt die heilsame Drohung des Schattens der Zukunft. Wer einen Partner überverteilt, verliert zwar diesen Partner. Wenn der Wechsel von Kooperationspartnern aber Normalität ist, so bleibt ihm immer die Möglichkeit, neue Partner zu finden. Betrüger werden sich unter solchen Bedingungen ihre Opfer suchen, um danach abzutauchen und an anderer Stelle ihr Geschäft fortzuführen. Diese „Hit and Run“ Strategie wird dadurch begünstigt, daß in der modernen Großgesellschaft der einzelne leicht Schutz in der Anonymität der Masse findet. Unsere Gesellschaft ist eben nicht in der Lage, die nötige Information über mögliche Interaktionspartner immer zur Verfügung zu stellen. Zu groß ist die Zahl der möglichen Partner, zu komplex und variabel das Netz sozialer Beziehungen.

Die Marktgesellschaft, deren Kern der umfassende Austausch von Gütern und Leistungen zum wechselseitigen Vorteil ist, scheint somit gerade die Bedingungen auszuhehlen, die einen solchen Austausch auf der Basis des Interesses ermöglichen. Auch unter modernen Bedingungen wird es zwar Kooperation auf der Basis schwachen Vertrauens geben, mit der tendenziellen Schwächung des Schattens der Zukunft und der Aufhebung der Signifikanz des einzelnen Beitrages bei der Produktion öffentlicher Güter werden die äußeren Anreize – soweit keine externen Sanktionen ins Spiel kommen – jedoch häufig gegen Kooperation sprechen. Ein Individuum, das über seinen Beitrag zu einem kooperativen Projekt entscheiden muß, wird sich dann in der Rolle eines Vertrauensgebers finden in einem Vertrauensproblem von der in Abbildung 4 gegebenen Form.

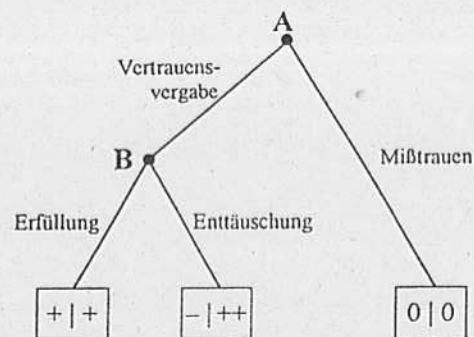


Abbildung 4: Große Zahlen erfordern starkes Vertrauen

Weil ein Vertrauensnehmer in großen Gruppen typischerweise die Folgen seines Handelns für zukünftige Kooperationsgelegenheiten nicht fürchten muß, wird es regel-

mäßig vorteilhaft sein, Vertrauen zu enttäuschen, – Abbildung 4 beschreibt diesen Sachverhalt durch das doppelte + in der zweiten Zelle. Auf das Interesse seiner Partner kann ein Vertrauensgeber unter solchen Bedingungen nicht hoffen. Er wird nur dann vertrauen können, wenn er damit rechnen kann, daß die Partner nicht durch die äußeren Anreize allein in ihren Handlungsentscheidungen motiviert werden. Gerade in großen Gesellschaften wird es aber nur selten auf das Interesse anderer an seinem Wohl zählen können. Starkes Vertrauen, das auf Zuneigung setzt, kann in großen Gruppen nicht die Grundlage der Kooperation sein. Wie ist aber dann Kooperation in ausreichendem Maße möglich?

Hume weist hier auf eine andere Form des starken Vertrauens. Er antwortet, daß die Menschen zu diesem Zweck die Rechtsordnung (justice) geschaffen haben. Das mag zunächst nach der Hobbesschen Lösung des Problems gesellschaftlicher Ordnung klingen: Es muß eine mit genügender Macht ausgestattete Autorität eingesetzt werden, die die Menschen durch die Androhung (und gegebenenfalls Anwendung) von Sanktionen vor gegenseitiger Ausbeutung schützt. Hume meint mit „Justice“ aber nicht das Rechtssystem, in dem positives Recht durch wirksame Rechtsorgane durchgesetzt wird. Er bezeichnet damit den grundlegenden normativen Rahmen, der die Regeln unseres Zusammenlebens bestimmt.¹⁸

Die Hobbessche Lösung beruht auf einem äußeren Eingriff in die Anreizstruktur des Kooperationsproblems. Wenn die Anreize keine Basis für schwaches Vertrauen bieten und Kooperation insofern nicht möglich ist, dann müssen die Anreize durch die Androhung von Sanktionen eben geändert werden. Humes Lösung setzt dagegen an einer anderen Stelle an. Kooperationsprobleme können auch durch starkes Vertrauen überwunden werden. Das setzt jedoch voraus, daß die effektiven Präferenzen der Akteure nicht notwendig allein von den äußeren Anreizen abhängen und dem Vertrauensnehmer Handlungsmotive unterstellt werden können, die ihn unabhängig von diesen Anreizen mit den Interessen und Zielen des Vertrauensgebers verbinden. Wenn dabei Sympathie und Wohlwollen die Akteure nicht ausreichend verbinden, muß eine andere Basis der Verbundenheit gefunden werden. Diese Basis bilden die Normen der Rechtsordnung. Wir vertrauen darauf, daß Menschen sich in ihrem Handeln aus eigenem Antrieb an das gebunden fühlen, was recht und billig ist:

- daß sie sich verpflichtet fühlen, ihre Mitmenschen fair zu behandeln;
- daß sie sich unwohl fühlen, wenn sie in der Schuld eines anderen stehen;
- daß sie motiviert sind, ihre Versprechen zu halten;
- daß sie glauben, daß man niemandem ohne besonderen Grund Schaden zufügen darf;
- daß sie glauben, daß man zuverlässig, tolerant, ehrlich, rücksichtsvoll usw. sein muß, ob dies nun immer vorteilhaft ist oder nicht.

Solche Handlungsmotive binden die Menschen nicht direkt aneinander, indem das Wohl des einen unmittelbar zu dem Ziel des anderen wird. Sie verbinden die Menschen vielmehr indirekt, weil sie auf eine gemeinsame normative Basis des Verhaltens zurückgehen. Sie machen Kooperation möglich, weil sie zu fairem und ehrlichem Verhalten auch dann anhalten, wenn dies nicht dem eigenen Vorteil dient. Sie sind insofern eine mögliche Basis des Vertrauens, und sie werden immer dann tatsächlich Basis des Ver-

18 Allerdings ist Hume der Auffassung, daß es in großen Gesellschaften der zusätzlichen staatlichen Sicherung dieses Rahmens durch Macht und positive Gesetze bedarf (1906: 294).

trauens sein können, wenn sich die Menschen in den ihnen zugrundeliegenden Normen und Werten verbunden wissen. Solches Vertrauen ist stark, es richtet sich nicht bloß auf die Zuverlässigkeit, mit der der andere individuell auf äußere Reize reagiert, sondern auf seine soziale Eingebundenheit und die Art und Weise, wie diese seine Präferenzen angesichts gegebener Anreize formt.

2. *Vertrauen und große Zahlen*

2.1. *Partikulares und generelles Vertrauen*

Kooperation unter der Bedingung der großen Zahl wird nach unseren Überlegungen in der Regel also nur dann gelingen, wenn der Vertrauensgeber dem Vertrauensnehmer Präferenzen unterstellen kann, die ihn unabhängig von möglichen eigenen Vorteilen dazu bewegen, auch die Interessen und Ziele des Vertrauensgebers zu berücksichtigen. Die Existenz eines solchen starken Vertrauens ist sowohl für Vertrauensgeber als auch für Vertrauensnehmer nützlich.¹⁹ Fehlt dieses Vertrauen, dann kommt es unter den typischen Handlungsbedingungen in einer Großgesellschaft nicht zu einer Vertrauensvergabe und damit auch nicht zu einer erfolgreichen Kooperation. Als eine unverzichtbare Grundlage für ein starkes Vertrauen erscheint unter diesen Bedingungen die Verbundenheit von Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer durch gemeinsame Normen – Normen, die von ihren Adressaten ein kooperatives und faires Handeln verlangen, die fordern, die grundlegenden Interessen anderer Personen zu respektieren, sie nicht zu schädigen, zu betrügen und zu hintergehen, Versprechen zu erfüllen und Verträge einzuhalten.

Die Annahme eines Vertrauensgebers, daß er mit einer anderen Person durch gemeinsame Normen verbunden ist und daß er ihr aufgrund dieser Tatsache vertrauen kann, beruht näher besehen auf zwei Teilannahmen: zum einen auf der Annahme, daß der Vertrauensnehmer bei seiner Entscheidung zwischen der Erfüllung oder der Enttäuschung des ihm gegebenen Vertrauens durch eine „intrinsische Normbindung“²⁰ und nicht durch das Prinzip der Gewinnmaximierung motiviert wird; zum anderen auf der Annahme, daß die Normen, an die der Vertrauensnehmer in seiner Entscheidung gebunden ist, den Vertrauensgeber „inkludieren“, d.h. daß der Vertrauensgeber zu dem Kreis der Benefiziäre der Normen gehört. Das ist z.B. dann der Fall, wenn der Vertrauensnehmer an die Norm gebunden ist „Man soll allen Menschen gegenüber Versprechen einhalten“, es wäre jedoch dann nicht der Fall, wenn die Norm lautet „Man soll allen Katholiken gegenüber Versprechen einhalten“ und der Vertrauensgeber ist Protestant oder Atheist. Ohne die zusätzliche Annahme des Vertrauensgebers, daß er zu den Nutznießern der Normen des Vertrauensnehmers gehört, wäre eine Vertrauensvergabe auch dann unbegründet, wenn er von einer intrinsischen Normbindung des Vertrauensnehmers ausginge.

Eine Untersuchung der Frage, wie in einer modernen Großgesellschaft ein starkes Vertrauen als Grundlage von Kooperation existieren kann, ist demnach mit mindestens drei Aufgaben konfrontiert: Erstens muß geprüft werden, inwieweit und unter welchen Bedingungen Akteure in modernen Gesellschaften in ihren Entscheidungen und Hand-

lungen durch eine intrinsische Normbindung bestimmt werden. Zweitens ist zu klären, wie in einer solchen Gesellschaft kooperationsichernde und vertrauensfördernde Normen entstehen können. Drittens schließlich muß untersucht werden, welche Faktoren den Kreis der Benefiziäre dieser Normen bestimmen.

Wir können uns in diesem Aufsatz nur bestimmten Aspekten dieser Erklärungsaufgaben widmen. Die Problematik einer intrinsischen Normbindung werden wir hier nicht erörtern. Wir werden auch nicht generell zu klären versuchen, wie in einer modernen Gesellschaft wirksame Normen der Kooperation entstehen können.²¹ Wir konzentrieren uns statt dessen auf eine Untersuchung der Frage, durch welche Faktoren der Kreis der Benefiziäre solcher Kooperationsnormen bestimmt wird. In diesem Zusammenhang werden allerdings Probleme einer Erklärung von Normentstehung ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. Wir wollen dabei die Frage, welche Faktoren den Kreis der Normbenefiziäre bestimmen, unter einem Gesichtspunkt analysieren, der, wie gleich angedeutet werden soll, von besonderem Interesse ist: nämlich anhand des grundsätzlichen Unterschiedes zwischen „partikularen“ und „universalisierten“ Normen.

Unter einer „partikularen“ Norm verstehen wir eine Norm, die nur partikulare Interessen berücksichtigt. Eine solche Norm schließt als Nutznießer nicht alle diejenigen Personen ein, die eine in der relevanten Hinsicht – d.h. in Hinsicht auf das Verhaltensgebot der Norm – gleiche Interessenlage aufweisen, sondern nur eine Untermenge dieser Norminteressenten: wie in dem Beispiel der Norm, die eine Erfüllung von Versprechen nur Katholiken gegenüber vorschreibt, obwohl Protestanten oder Atheisten sich im Hinblick auf das Gebot dieser Norm in der gleichen Interessenlage wie Katholiken befinden und in gleicher Weise von ihrer Befolgung profitieren würden. Eine solche partikulare Norm, bei der eine bestimmte Gruppe von Personen als Normbenefiziäre privilegiert wird und die Interessen anderer Norminteressenten unberücksichtigt bleiben, nennen wir auch eine Norm mit einer „eingeschränkten Reichweite“. Insofern partikulare Normen Grundlage für Vertrauen sind, kann es sich nur um ein partikulares, eingeschränktes Vertrauen handeln. Das heißt, daß Personen, die sich in ihren Handlungen an partikularen Normen orientieren, für einen potentiellen Vertrauensgeber nicht generell vertrauenswürdig sein können. Er kann ihnen nur unter der Bedingung vertrauen, daß er selber – in der Regel gemeinsam mit diesen Personen – zu derjenigen Gruppe gehört, die durch das diskriminierende Ausschlußkriterium der Normen als deren Nutznießer bestimmt wird. Partikulare Normen – wie etwa Normen, die das Solidaritätsgebot auf Familienmitglieder beschränken – können demnach dazu führen, daß man in einer Gesellschaft den meisten Personen mißtrauen muß.

Bei einer „universalisierten“ Norm soll es sich demgegenüber um eine Norm handeln, die die Interessen aller Betroffenen berücksichtigt. Sie schließt alle Personen als Benefiziäre ein, die im Hinblick auf das Verhaltensgebot der Norm identische Interessen und insofern von der Befolgung der Norm gleichermaßen Vorteile haben. Es geht bei universalisierten Normen also typischerweise um Normen, die allgemein formuliert sind und keine Begrenzungen im Hinblick auf den Personenkreis vornehmen, denen ge-

19 Vgl. Voss 1998b.

20 Vgl. zu diesem Konzept bzw. generell dem Konzept der „intrinsischen Motivation“ Kliemt 1985: 203ff; Frank 1992; Frey 1997; Baumann/Kliemt 1997; Baumann 1996a: 283ff; 1996b.

21 Vgl. etwa Ullman-Margalit 1977; Opp 1983; Granovetter 1985; Kliemt 1986; Axelrod 1987; 1990; Coleman 1987; Güth/Kliemt 1993; 1994; Schmid 1995; Voss 1998a; Buskens/Wecssie 2000; Metzel/Mühler/Opp 2000; Baumann 1998, 2001.

genüber die Norm befolgt werden soll.²² Normen, die in dieser Weise die Interessen aller Norminteressenten berücksichtigen, nennen wir auch Normen mit einer „uneingeschränkten Reichweite“. Insofern universalisierte Normen Grundlage für Vertrauen sind, wird es sich um ein generelles, uneingeschränktes Vertrauen handeln. Das heißt, daß Personen, die sich in ihren Handlungen an universalisierten Normen orientieren, für potentielle Vertrauensgeber generell vertrauenswürdig sind. Jeder Vertrauensgeber kann sich gegenüber diesen Personen sicher sein, daß er unabhängig von ihrer und seiner eigenen Gruppenzugehörigkeit zum Kreis der Benefiziäre der von ihnen akzeptierten Normen zählt. Sind in einer Gesellschaft universalisierte Normen wirksam, hat man demnach prima facie keinen Grund zum Mißtrauen, sondern kann im Prinzip jedermann vertrauen.

Es lassen sich nun eine Reihe von Gründen anführen, warum gerade die Existenz eines generellen, nicht an eine bestimmte Gruppenzugehörigkeit gebundenen Vertrauens als soziales Kapital einer modernen Gesellschaft von besonderer Bedeutung ist – und warum damit auch ein Versuch, die Existenzbedingungen eines solchen generellen Vertrauens theoretisch und empirisch aufzuklären, von besonderer Bedeutung ist.²³ Wir beschränken uns auf drei kursorische Hinweise:

1. Generelles Vertrauen fördert die *Zivilgesellschaft*. Generelles Vertrauen stärkt die Fähigkeit zur Soziabilität und spontanen Selbstorganisation, es fördert die gruppenüberschreitende Entwicklung informeller Assoziationen, privater Institutionen und intermediärer Netzwerke und wirkt damit einer Zentralisierung gesellschaftlicher Funktionen bei staatlichen Institutionen entgegen.²⁴
2. Generelles Vertrauen fördert den *Wohlstand*. Generelles Vertrauen erleichtert wirtschaftlichen Austausch und ökonomische Kooperation, senkt die Transaktionskosten insbesondere auf großen und anonymen Märkten und trägt zur Effizienz und Stabilität von Unternehmen und anderen Organisationen bei. Es ermöglicht die Delegation von Kompetenzen und Verantwortung und damit den Abbau von Bürokratien und Hierarchien.²⁵
3. Generelles Vertrauen stärkt die *Demokratie*. Generelles Vertrauen ermöglicht die Überwindung von Gruppenegoismen, stärkt die Solidarität mit der Gemeinschaft und fördert politische Partizipation. Es ist die Grundlage für Gemeinsinn und Verfas-

22 Das gilt allerdings nicht in allen Fällen. Eine Norm kann sich durchaus auf einen nur kleinen Kreis von Benefiziären beziehen und dennoch universalisiert sein und eine uneingeschränkte Reichweite besitzen, z.B. eine Norm, die sich nur auf Frauen oder Feuerwehrleute bezieht, weil eben diese Gruppen von Personen in bestimmten Hinsichten in einer besonderen Interessenlage sind; zur näheren Analyse des Unterschieds zwischen partikularen und universalisierten Normen vgl. Singer 1975; Mackie 1981; Baumann 1996a: 475ff.

23 Man kann noch einmal unterscheiden zwischen einem „relativ“ generellen Vertrauen, das z.B. alle Mitglieder einer Großgesellschaft einbezieht, und einem „absolut“ generellen Vertrauen, auf das prinzipiell jedermann bauen kann. Nur im zweiten Fall ist das Vertrauen auf im strengen Sinn universalisierte Normen angewiesen. Man kann dafür argumentieren, daß es im Zeitalter der „Globalisierung“ vor allem auf ein solches „absolut“ generelles Vertrauen ankommt; die folgenden Überlegungen lassen sich aber ohne weiteres auch für die Analyse eines nur „relativ“ generellen Vertrauens verwenden.

24 Vgl. Putnam 1992, 1995.

25 Vgl. Fukuyama 1995.

sungsloyalität und damit auch für ein Vertrauen in staatliche Institutionen und in die Politik.²⁶

Die Entwicklung einer funktionierenden Zivilgesellschaft, wirtschaftlicher Wohlstand sowie die Bestandsbedingungen der Demokratie wären demnach eng verknüpft mit einem ausreichenden Maß an generellem Vertrauen in einer Gesellschaft. Gesellschaften, in denen ein nur partikulares, gruppenbezogenes Vertrauen vorherrscht, drohen demgegenüber staatlicher Zentralismus, Marktversagen, ineffiziente Hierarchien und Bürokratien, Vetternwirtschaft, Verschwendung öffentlicher Ressourcen sowie eine Erosion demokratischer Institutionen durch Privatismus und fehlendes staatsbürgerliches Engagement.

2.2. Partikulare und universalisierte Normen

Die Existenz eines generellen Vertrauens ist gemäß unserer Annahmen an die Existenz universalisierter Normen gebunden: Ein Vertrauensgeber wird nur dann bereit sein, unerachtet seiner eigenen Gruppenzugehörigkeit allen Personen zu vertrauen, bei denen er eine intrinsische Normbindung vermutet, wenn er davon ausgeht, daß es sich bei diesen Normen um Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite handelt – wenn er also nicht befürchten muß, daß einige Personen sich an partikularen Normen orientieren, die ihn aus dem Kreis der Normbenefiziäre ausschließen könnten. Will man also erklären, wie in einer modernen Gesellschaft ein generelles Vertrauen entstehen und existieren kann, dann muß man erklären, wie in einer solchen Gesellschaft universalisierte Normen entstehen und existieren können.

Wir wollen diese Frage im Rahmen eines individualistischen Erklärungsansatzes behandeln. Das heißt, daß wir skizzieren wollen, wie nach den Prinzipien des Methodologischen Individualismus und unter Verwendung eines Verhaltensmodells rationaler Entscheidung eine kausale Erklärung für die empirische Geltung universalisierter Normen aussehen könnte. In sog. „modernisierungstheoretischen“ Ansätzen der Soziologie wird dagegen häufig versucht, einen Normen-Universalismus in modernen Gesellschaften *funktional* zu erklären. Exemplarisch ist dieses Vorgehen in einem Zitat von Niklas Luhmann verkörpert:

„Funktional dienen Menschenrechte dem Offenhalten von Zukunft für je systemverschiedene autopoietische Reproduktion. Keine Einteilung, keine Klassifikation und erst recht: keine politische Sortierung von Menschen darf die Zukunft einschränken.“²⁷

Hier wird die Existenz universalisierter Normen – der Menschenrechte – mit ihrem Beitrag für eine gelingende „Reproduktion“ des gesellschaftlichen Systems begründet. Eine solche funktionalistische Argumentation ist aber unbefriedigend. Sie kann die empirische Entstehung solcher Normen nicht erklären – sonst würden auch unsere eigenen Hinweise auf die besondere Bedeutung eines generellen Vertrauens für die moderne Gesellschaft gleichzeitig eine Erklärung für seine empirische Verwirklichung darstellen. Die Tatsache, daß universalisierte Normen unter verschiedenen Gesichtspunkten nützlich und wünschenswert sein mögen, kann nicht garantieren, daß Normen dieser Art

26 Vgl. Putnam 1992; Braithwaite/Levi 1998; insbesondere die Aufsätze von Brennan und Pettit; Lahno 2001, Kap 12.

27 Luhmann 1993: 115f.

auch tatsächlich vertreten und befolgt werden. Es gibt nicht wenige Sozialtheoretiker, die im Gegenteil behaupten, daß gerade in der modernen Gesellschaft mit einem grundsätzlichen Mangel an – sozialen und moralischen – Normen gerechnet werden muß, obwohl ihre Existenz für diese Gesellschaft außerordentlich wichtig und vielleicht sogar „funktional notwendig“ ist.²⁸

Eine andere Erklärungsstrategie, die einen „funktionalistischen Fehlschluß“ vermeidet, aber sich dennoch von einem individualistischen Ansatz unterscheidet, findet sich in dem grundlegenden Buch von Francis Fukuyama zu der Rolle von Vertrauen in der Wirtschaft:

„Vertrauen entsteht aus vertrauenswürdigen Verhalten und dessen Vorhandensein oder Nichtvorhandensein in einer Gesellschaft wird von den jeweiligen Gewohnheiten, Sitten und Normen bestimmt – kurz gesagt von der Kultur.“²⁹

Fukuyama geht ebenfalls von einem systematischen Zusammenhang zwischen den Normen einer Gesellschaft und der Form des in ihr herrschenden Vertrauens aus. Darüber hinaus ist auch für ihn der Unterschied zwischen einem generellen Vertrauen und einem partikularen Vertrauen, das sich nur auf die Mitglieder einer eng umgrenzten Gruppe wie etwa die Familie bezieht, von großer Bedeutung. Fukuyamas Erklärung für die Geltung der entsprechenden vertrauensgenerierenden Normen ist freilich nicht individualistisch. Für ihn sind – partikulare oder universalisierte – Normen Bestandteile der Kultur einer Gesellschaft. Kulturphänomene aber lassen sich nach seiner Sichtweise nicht auf die Handlungen und Interessen der Individuen zurückführen, sondern die Handlungen und Interessen der Individuen sind selber wesentlich von der Kultur ihrer Gesellschaft geprägt.³⁰

Mit diesem „kulturalistischen“ Ansatz, mit dem Fukuyama sich (nicht ganz zu Recht) in der Tradition der Protestantischen Ethik von Max Weber sieht,³¹ kommt er zu ganz ähnlichen Schlußfolgerungen wie die Kommunitaristen. Er ist der Auffassung, daß die Normen, die das Maß und die Form des Vertrauens in einer Gesellschaft bestimmen, in den modernen Gesellschaften vor allem ein Erbe ihrer kulturellen Vergangenheit sind und von ihnen selber nicht oder nur ungenügend aus eigener Kraft hervorgebracht werden können. Fukuyama glaubt wie die kommunitaristischen Kritiker der liberalen Gesellschaft, daß diese Gesellschaft ökonomisch und politisch zwar auf vertrauensstabilisierende Normen angewiesen ist, selber aber kaum über ausreichend wirksame endogene Mechanismen der Normproduktion und Normdurchsetzung verfügt.

Während also eine funktionale, modernisierungstheoretische Sichtweise die Existenz universalisierter vertrauensstabilisierender Normen mit dem Hinweis auf die Nützlichkeit und Unverzichtbarkeit solcher Normen für den Bestand der modernen Gesellschaft „erklären“ will, verlagert eine kulturelle Erklärung die Ursachen für diese Normen auf Einflüsse, die letzten Endes externer Natur sind und von der heutigen Gesellschaft nicht eigenständig garantiert werden können. Entweder ist eine entsprechende Kultur vorhanden und sorgt für das nötige Vertrauen, oder sie ist nicht vorhanden, dann kann sie sich

unter den heutigen Bedingungen wirtschaftlichen und sozialen Handelns schwerlich entwickeln.

Wir glauben, daß auf der Grundlage eines individualistischen Erklärungsansatzes eine Alternative zu diesen beiden Sichtweisen angedeutet werden kann. Einerseits lassen sich mit einem solchen Ansatz „funktionale Fehlschlüsse“ vermeiden und kausale Vorgänge analysieren. Andererseits ergeben sich aus dieser Analyse Hinweise, daß die – unter anderem von Fukuyama – verbreitete Skepsis gegenüber dem normativen Ordnungspotential der modernen Gesellschaft möglicherweise nicht nur übertrieben ist, sondern daß vielleicht sogar *nur* die heutige Gesellschaft wirksame Anreize für universalisierte Normen erzeugen und damit ein Fundament für ein generelles Vertrauen legen kann.

2.3. Individualistische Theorie der Normgeltung

Eine individualistische Theorie, mit der die Existenz bestimmter Normen in einer Gruppe oder Gesellschaft erklärt werden soll, muß von der Handlungssituation und der Interessenlage der beteiligten Individuen ausgehen. Sie muß plausibel machen können, daß es für ausreichend viele dieser Individuen unter den gegebenen Bedingungen und aufgrund ihrer Präferenzen eine rationale Entscheidung darstellt, für die Geltung der betreffenden Normen einzutreten, sie durchzusetzen und zu befolgen. Eine solche individualistische Erklärung muß also mindestens zwei Schritte enthalten.³²

Erstens muß sie aus der Perspektive der *Normgeber* erklären, warum es im Interesse bestimmter Individuen in einer Gruppe oder Gesellschaft ist, sich die Geltung bestimmter Normen zu wünschen, und warum und auf welchem Wege diese Norminteressenten in der Lage sind, ihre Wünsche gegenüber den Normadressaten zu verwirklichen. Im Zusammenhang mit unserer Fragestellung ist es dabei insbesondere relevant, nicht nur den *Inhalt* der Normen auf die Interessen der Normgeber zurückzuführen, sondern vor allem auch zu erklären, warum die Normgeber Normen mit einer bestimmten – eingeschränkten oder uneingeschränkten – *Reichweite* wollen.

Zweitens muß eine individualistische Theorie aus der Perspektive der *Normadressaten* erklären, warum es im Interesse bestimmter Individuen in einer Gruppe oder Gesellschaft ist, bestimmte, an sie gerichtete Normen zu befolgen. Auch hier ist es im Zusammenhang mit unserer Fragestellung von besonderer Relevanz, die Befolgung von Normen mit unterschiedlichen Reichweiten zu erklären.

Allerdings müssen wir auch an dieser Stelle unsere Ziele begrenzen. Wir können uns hier nur auf einen Teilaspekt einer solchen Erklärung konzentrieren, einen Aspekt, der im vorliegenden Kontext allerdings von primärer Bedeutung ist. Es geht uns im Zusammenhang mit dem besonderen Stellenwert eines generellen Vertrauens in modernen Großgesellschaften ja vor allem um die Frage nach den Entstehungsbedingungen speziell von universalisierten im Unterschied zu partikularen Normen. Ein wesentliches Element einer individualistischen Erklärung für die Entstehung universalisierter Normen besteht aber offenbar darin, daß man erklären können muß, warum es für einen Normgeber eine rationale, interessenadäquate Entscheidung sein kann, sich Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite zu wünschen bzw. sie gegenüber den Normadressaten zu vertreten und durchzusetzen. Wir werden uns deshalb mit einer Erörterung die-

28 Ein Beispiel für viele: Hirsch 1980.

29 Fukuyama 1995: 42.

30 Vgl. Fukuyama 1995: 17ff.

31 Weber war der Meinung, daß der Einfluß kultureller, insbesondere religiöser Faktoren im entwickelten Kapitalismus durch äußere Anreizstrukturen zurückgedrängt wird.

32 Vgl. Baumann 1998.

ses ersten Erklärungsschrittes begnügen. Eine vollständige individualistische Theorie der Geltung universalisierter Normen muß noch eine Vielzahl weiterer Fragen beantworten. Doch ist die Frage, ob und unter welchen Bedingungen es überhaupt der Fall sein kann, daß sich ein Norminteressent die Geltung universalisierter (anstatt nur partikularer) Normen wünscht, eine Schlüsselfrage für eine solche Theorie – nicht nur darum, weil ihre Beantwortung ein wichtiges und unverzichtbares Element für eine erfolgreiche Erklärung universalisierter Normen darstellt, sondern weil eine Antwort auch nicht ganz einfach zu geben ist.

Will man einen individualistischen Ansatz konsequent und konsistent anwenden, dann darf man in die Erklärungsprämissen keine ad hoc-Annahmen einschmuggeln. Eine solche Annahme bestünde etwa darin, daß eine Person als Normgeber von vornherein nur allgemein formulierte Normen vertreten wird, also Normen, in der die Interessen aller potentiell betroffenen Individuen berücksichtigt werden.³³ Die Entscheidung für eine bestimmte Reichweite einer Norm muß dagegen in einem individualistischen Ansatz ausdrücklich mit den Präferenzen der relevanten Individuen und den Restriktionen, unter denen sie handeln, erklärt werden. Hält man sich an diese methodologische Maxime, dann könnte es allerdings eher als „natürliche“ Konsequenz aus der typischen Interessenlage eines Normgebers erscheinen, daß sich seine Wünsche auf die Etablierung ausschließlich *partikularer* Norm richten werden.

Das wird durch die überragende Funktion nahegelegt, die dem Prinzip der *Reziprozität* in individualistischen Theorien der Normgeltung üblicherweise zugeschrieben wird.³⁴ Dieses Prinzip gehorcht bekanntlich dem biblischen „Auge um Auge, Zahn um Zahn“. Übertragen auf das Problem der Normgeltung bedeutet das, daß sich die Geltung von Normen vor allem unter dem Gesichtspunkt von Leistung und Gegenleistung verstehen läßt: Eine rationale Person wird demnach eine Norm nur dann befolgen, wenn sie dafür im Austausch ebenfalls mit einer Normbefolgung durch andere Personen belohnt wird. Normen werden so ausschließlich denjenigen Personen gegenüber eingehalten, von denen man sich Normkonformität im eigenen Interesse erhofft, bzw. von denen man andernfalls eine Normabweichung, die den eigenen Interessen schadet, befürchtet. Normkonformes Verhalten nach dem Prinzip der Reziprozität scheint infolgedessen in seiner Reichweite zwangsläufig auf den Kreis der relevanten „Mitspieler“ beschränkt. Personen, die über kein Drohpotential durch eigene Normabweichung verfügen, hätten unter diesem Gesichtspunkt keine Chance, zu dem Kreis der Normbenefiziarer zu gehören.³⁵ Aus dem Prinzip der Reziprozität könnte man insbesondere auch folgern, daß ein Norminteressent oder Normgeber eine Normbefolgung durch die Normadressaten ausschließlich der eigenen Person gegenüber verlangen wird.

Universalisierte Normen gehorchen dagegen – um im Kontext zu bleiben – nicht alttestamentarischen Prinzipien, sondern eher der Forderung der Bergpredigt: „Liebe deinen Nächsten wie dich selbst“. Der Normgeber, der gegenüber einem oder mehreren Normadressaten die Befolgung einer Norm mit einer uneingeschränkten Reichweite verlangt – wie etwa der Norm „Du sollst nicht lügen“ – schützt damit nämlich nicht nur sich selbst vor dem Schaden der Lüge. Er schützt mit seiner Forderung generell *alle* Personen, die von dem oder den Normadressaten belogen werden können. Damit über-

nimmt aber der Normgeber einer universalisierten Norm sozusagen stellvertretend für alle Norminteressenten ihren Schutz und schließt sie in den Kreis der Normbenefiziarer ein. Er berücksichtigt ihre Interessen in gleichem Maße wie die eigenen. Das erscheint nach einer Strategie rationaler Interessenwahrnehmung sowie einem Reziprozitätsprinzip prima facie als abwegig: Warum sollte sich ein Normgeber für Personen als Nutznießer einer Norm einsetzen, mit denen er nicht in Kontakt steht, die über kein Drohpotential ihm gegenüber verfügen, ja, von deren Existenz er möglicherweise noch nicht einmal weiß? Warum sollte ein Norminteressent von den Normadressaten verlangen, außer ihm selber auch noch die gesamte Menge der übrigen Norminteressenten zu berücksichtigen und auch ihnen gegenüber eine Norm einzuhalten?

Es ist jedoch ein Kurzschluß, daß aus einem individualistischen Ansatz zwingend folgen würde, daß ein Normgeber unter der Gesichtspunkt rationaler Interessenwahrnehmung nur die eigene Person als Nutznießer einer Norm im Auge haben dürfte. Zwar ist es nach einem solchen Ansatz in der Tat zutreffend, daß ein Normgeber eine Norm mit einem bestimmten Inhalt und einer bestimmten Reichweite nur insoweit vertreten wird, wie ihre Befolgung seinen Interessen zugute kommt. Daraus folgt aber nicht, daß er auch einem Reziprozitätsprinzip in einem engen Sinn gehorchen und von den Normadressaten eine Befolgung der Norm ausschließlich gegenüber der eigenen Person verlangen muß.

Zunächst ist der Normgeber in seiner Entscheidung grundsätzlich frei, welchen Inhalt und welche Reichweite er der von ihm gewünschten Norm gibt. Ob eine Norm in ihrer Reichweite auf ihn selber eingeschränkt ist, eine kleinere oder größere Gruppe von Personen als Benefiziarer umfaßt oder schließlich als universalisierte Norm *alle* betroffenen Personen, hängt ausschließlich von dem Normgeber und seiner Entscheidung ab. Insofern hängt es auch von seiner Entscheidung ab, ob sich ein Normadressat genötigt sehen wird, eine Norm nur gegenüber einem bestimmten Normgeber selber oder vielleicht allen Personen gegenüber einzuhalten. Zwar läßt sich nach einem individualistischen Ansatz die Befolgung einer Norm durch einen Normadressaten immer nur damit erklären, daß er unter dem Einfluß eines Normgebers steht, der eine Nichtbefolgung der betreffenden Norm in wirksamer Weise sanktionieren kann. Aber das schließt nicht aus, daß diese Norm eine Reichweite besitzt, die Norminteressenten als Benefiziarer einschließt, die selber zu einer solchen Sanktionierung nicht in der Lage sind.

Im Rahmen einer individualistischen Erklärung muß dann allerdings gezeigt werden, daß es unter bestimmten empirischen Bedingungen auch im Interesse eines Normgebers rational begründet sein kann, den Kreis der Benefiziarer der von ihm gewünschten Norm über die eigene Person hinaus und vielleicht sogar auf alle Norminteressenten auszuweiten. Es muß plausibel sein, daß eine solche Ausweitung der Reichweite einer Norm für den Normgeber selber nützlich und vorteilhaft sein kann.³⁶

2.4. Normreichweite und Kooperationsinteressen

Ein erster Schritt, um das zu belegen, erscheint freilich als nicht besonders schwierig. Man muß sich zunächst klarmachen, daß auch eine rein egoistisch motivierte Person keinesfalls daran interessiert sein kann, daß Normen ausschließlich ihr selber gegenüber eingehalten werden. Auch ein Egoist ist darauf angewiesen, mit anderen zu kooperieren,

33 Eine solche Verkürzung enthält z.B. das ansonsten richtungsweisende Buch von Frank 1992.

34 Vgl. Axelrod 1987, 1990; Kliemt 1986, Voss 1998a.

35 Darin wird häufig auch ein Problem in der normativen Vertragstheorie gesehen.

36 Vgl. zum folgenden Baumann 1996a: 471ff, 1997.

wenn er seine Ziele und Interessen möglichst wirksam verwirklichen will. Er wird den Austausch mit anderen Menschen suchen, wenn sie nützliche Güter und Dienstleistungen bieten können, er wird sich einem kollektiven Handeln einordnen, wenn Zusammenarbeit effizienter ist als es auf eigene Faust zu versuchen. Und schließlich wird auch ein vorwiegend egoistisch motivierter Mensch Kooperationsinteressen in einem weiteren Sinn verfolgen: Er wird emotionale Beziehungen eingehen, eine Familie gründen, Kinder großziehen und Bekanntschaften und Freundschaften pflegen.

Daraus folgt erst einmal, daß eine Person gemäß dem Prinzip der Reziprozität gute Gründe haben wird, von ihren diversen Partnern ein kooperatives Handeln zu verlangen und selber ihnen gegenüber die Normen kooperativen Handelns einzuhalten. Ihre Partner werden ebenso die Einhaltung solcher Normen wünschen und nur dann bereit sein, ihrerseits ein normkonformes Verhalten zu praktizieren, wenn sie im Austausch gleichfalls dazu bereit sein wird. Doch das ist nicht der Punkt, auf den es uns hier ankommt.

Eine Person, die mit anderen kooperiert oder kooperieren will, wird sich nämlich nicht nur von ihren Kooperationspartnern die Einhaltung bestimmter Normen wünschen. Sie wird darüber hinaus auch Wert darauf legen müssen, daß in ihrem Lebensbereich allgemein Normen in Geltung sind, die in ihrer Reichweite ihre aktuellen und potentiellen Kooperationspartner miteinschließen und auch von den anderen Mitgliedern ihrer Gruppe oder Gesellschaft beachtet werden. Das heißt, daß ein Norminteressent sich nicht nur wünschen wird, daß er selber beispielsweise nicht getötet, verletzt, beraubt, bestohlen, betrogen oder belogen wird, sondern daß er sich auch wünschen muß, daß das gleiche für diejenigen Personen gilt, mit denen er in Kooperationsbeziehungen bereits verbunden ist oder mit denen er in der Zukunft vielleicht kooperative Beziehungen aufnehmen will. Ein Norminteressent wird Normen verlangen, die seine aktuellen und potentiellen Kooperationspartner einbeziehen, um ein erfolgreiches und durch Dritte ungestörtes Zusammenwirken mit diesen zu sichern. Die Stabilität und Berechenbarkeit einer Kooperation mit anderen Personen ist in hohem Maße davon abhängig, daß in dem gesellschaftlichen Umfeld, in dem diese Kooperation eingebettet ist, die Normen kooperativen Handelns auch diesen Personen gegenüber eingehalten werden und sie nicht in ihren elementaren Interessen geschädigt werden. Die wirtschaftliche Beziehung zu einem Partner, dessen Leben und Eigentum nicht respektiert werden, kann ebensowenig gedeihen wie freundschaftliche Beziehungen zu einer Person, die sozialer Diskriminierung und Verfolgung ausgesetzt ist. Der Schutz der eigenen Interessen gebietet auch den Schutz der Interessen von Kooperationspartnern.

Ein Normgeber wird deshalb im Eigeninteresse nicht nur Normen wünschen, deren Befolgung ausschließlich der eigenen Person zugute kommt. Er wird sich auch Normen wünschen, deren Befolgung im Interesse seiner aktuellen und potentiellen Kooperationspartner ist. Er wird als Normgeber gegenüber denjenigen Normadressaten, auf die er aufgrund seiner Möglichkeiten und Mittel einen wirksamen Einfluß hat, Normen vertreten und durchsetzen, die in ihren Schutzbereich nicht nur ihn selber aufnehmen, sondern zu deren Benefiziären auch diejenigen Personen gehören, mit denen er kooperiert oder die als zukünftige Kooperationspartner in Frage kommen. Man kann demzufolge sagen, daß die Reichweite der Kooperationsinteressen einer Person die Reichweite der Normen bestimmen wird, die sie sich als Norminteressent wünscht und als Normgeber in Geltung setzt. Die Interessen einer Person, stellvertretend für andere Normen durchzusetzen, werden so weit gehen wie ihre Kooperationsinteressen.

Man sieht also, daß eine individualistische Theorie der Normgeltung durchaus plausible Erklärungen dafür anbieten kann, warum in einer Gesellschaft Normen entstehen können, in deren Reichweite auch Personen als Benefiziarer eingeschlossen sind, die selber über kein Droh- und Sanktionspotential den Normadressaten gegenüber verfügen. Insofern die Kooperationsinteressen von Normgebern die Mitglieder mehrerer Gruppen umfassen, läßt sich so auch erklären, warum sich in einer Gesellschaft Normen mit einer gruppenübergreifenden Reichweite und ein entsprechendes, gruppenübergreifendes Vertrauen etablieren können. Kann man auf diesem Weg aber auch plausibel machen, daß sich *universalisierte* Normen und demnach ein *generelles* Vertrauen entwickeln können?

Es könnte scheinen, daß man diesem Ziel in Wirklichkeit nicht sehr nahe gekommen ist. Denn schließlich kooperiert eine Person niemals mit *allen* anderen Menschen, Kooperationsinteressen können insofern in ihrer Reichweite faktisch niemals uneingeschränkt sein. Dann gilt das aber gemäß der eben angestellten Überlegung auch für die Reichweite der mit ihnen verbundenen Normen: deren Reichweite soll ja voraussetzungsgemäß mit der Reichweite der Kooperationsinteressen eines Normgebers identisch sein. Wenn also Kooperationsinteressen notwendig eingeschränkt bleiben, dann behielten demnach auch die entsprechenden Normen immer eine eingeschränkte – mehr oder weniger große – Reichweite und könnten keinen universalisierten, sondern immer nur einen partikularen Charakter haben.

2.5. Kooperations- und Machtinteressen

Obwohl es trivialerweise nicht zu bestreiten ist, daß die Kooperationsinteressen einer Person in der Tat niemals alle Menschen auf diesem Planeten umfassen können, kann es dennoch der Fall sein, daß ein rational seine Interessen kalkulierender Normgeber Gründe hat, universalisierte Normen zu vertreten und damit einem generellen Vertrauen den Boden zu bereiten. Zwei Bedingungen müssen dafür erfüllt sein:

1. Der Normgeber darf nicht nur *lokal begrenzte Kooperationsinteressen* haben. Seine aktuellen und potentiellen Kooperationspartner dürfen nicht nur aus einem Kreis von Personen kommen, die sich nach einem eindeutigen Merkmal von anderen Personen unterscheiden lassen: ob das nun Sippen-, Stammes-, Klassen-, Rassen-, Religions- oder Volkszugehörigkeit ist. Wenn ein solches Abgrenzungsmerkmal existiert, kann ein Normgeber den Kreis der Normbenefiziarer nach diesem Merkmal begrenzen. Da er davon ausgehen kann, daß nur Personen, die dieses Merkmal erfüllen, als Kooperationspartner für ihn in Frage kommen, kann er sich damit begnügen, von den Normadressaten partikuläre Normen mit einer entsprechend eingeschränkten Reichweite zu verlangen, ohne fürchten zu müssen, seine Kooperationsinteressen zu schädigen. Er hat keinen Anlaß, eine Ausdehnung der Normen über diese Grenze hinaus zu fordern und von ihren Adressaten zu verlangen, sich auch jenseits der Grenze anderen Personen gegenüber kooperativ zu verhalten.
2. Die Kooperationsinteressen eines Normgebers dürfen nicht ganz oder teilweise von *Machtinteressen dominiert* werden. Ausgrenzung und Diskriminierung, Ausbeutung und Erpressung, die Errichtung einer gewaltgestützten Herrschaft und die Unterwerfung anderer Menschen können unter bestimmten Bedingungen gewinnversprechender sein als eine auf Interessenausgleich beruhende friedliche Zusammenarbeit und ein freiwilliger Tausch von Leistungen und Gütern. Die beträchtlichen Machtun-

terschiede zwischen sozialen Gruppen können für die überlegenen Gruppen den Anreiz erzeugen, die schwächeren Gruppen gewaltsam zu unterdrücken – das gilt sowohl innerhalb eines Gemeinwesens gegenüber anderen Klassen und Schichten als auch außerhalb gegenüber anderen Völkern und Nationen. Dominieren gegenüber bestimmten Gruppen solche Machtinteressen, dann hat man als Norminteressent einen Grund, partikuläre Normen zu vertreten, die diese Gruppen aus ihrem Schutzbereich ausschließen.

Wenn dagegen die Kooperationsinteressen eines Normgebers weder lokal begrenzt sind noch durch seine Machtinteressen ganz oder teilweise dominiert werden, hat er weder einen Grund, durch eine *positive* Diskriminierung nur bestimmte Personen als Benefiziarer in den Schutzbereich von Normen einzubeziehen, noch einen Grund, durch eine *negative* Diskriminierung bestimmte Personen aus ihrer Reichweite auszugrenzen. Im Gegenteil hat er einen guten Grund, prinzipiell *keine* partikularen Normen zu vertreten. Verfügt er über kein zuverlässiges Kriterium zur Abgrenzung seiner gegenwärtigen und zukünftigen Kooperationspartner und verspricht ihm ein solches Abgrenzungskriterium unter Machtinteressen keinen Vorteil, würde er sich mit der Propagierung partikulärer Normen nur Nachteile einhandeln. Er müßte in diesem Fall das Risiko in Kauf nehmen, sich in einer falschen Weise „festzulegen“ und durch ein diskriminierendes Merkmal zukünftige, noch nicht vorhersehbare Kooperationsinteressen zu schädigen. Das aber heißt: Es ist im Eigeninteresse eines solchen Normgebers, Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite, universalisierte Normen zu vertreten. Was ihn dabei antreibt, sind nicht moralische Ideale oder ein grenzenloser Altruismus, sondern eine „unsichtbare Hand“ wird ihn dazu bringen, ausschließlich zum eigenen Vorteil eine unparteiliche Berücksichtigung *aller* zu fordern. Der „moralische Standpunkt“ stimmt in diesem Fall mit einem Interessenstandpunkt überein.

Sind demzufolge in einer Gesellschaft die empirischen Voraussetzungen für ein Interesse an universalisierten Normen in Form lokal nicht begrenzter Kooperationsinteressen und einer Dominanz von Kooperationsinteressen über Machtinteressen erfüllt, dann ist auch eine wesentliche Vorbedingung für die Entstehung eines generellen Vertrauens erfüllt. Können die Interessenten universalisierter Normen ihre Wünsche realisieren und solche Normen wirksam durchsetzen, dann kann jeder potentielle Vertrauensgeber davon ausgehen, daß er per se in die Reichweite der geltenden Normen inkludiert ist. Verbundenheit durch gemeinsame Normen ist dann die Grundlage für ein generelles Vertrauen, das die Aufnahme kooperativer Beziehungen über alle Gruppengrenzen hinweg ermöglicht und fördert.

Die Untersuchung der möglichen Interessenlagen von Normgebern macht also deutlich, daß es nicht aussichtslos erscheint, jenseits funktionaler Analysen auch einen kausalen Mechanismus anzugeben, durch den der „gesellschaftliche Bedarf“ an universalisierten Normen und einem generellen Vertrauen gedeckt werden könnte. In einem ersten Schritt einer solchen kausalen Erklärung geht es um die Identifikation von Anreizstrukturen, unter denen ein Wunsch von Norminteressenten nach universalisierten Normen entstehen kann. Damit ist auch eine Alternative zu einer kulturellen Erklärung im Sinne Fukuyamas angedeutet: Wenn sich die Entstehung universalisierter Normen auf individuelle Interessen und objektive Anreize zurückführen läßt, dann muß man die Existenz solcher Normen nicht als kulturelles Erbe der Vergangenheit deuten.

2.6. Generelles Vertrauen und offene Gesellschaften

Eine wichtige Frage muß allerdings noch angeschnitten werden: Unter welchen Bedingungen ist überhaupt damit zu rechnen, daß die notwendigen Anreizstrukturen für einen Wunsch nach universalisierten Normen – nämlich lokal unbegrenzte Kooperationsinteressen und ihre Dominanz über Machtinteressen – empirisch realisiert sind? Wie diese Bedingungen auch immer aussehen: Es sollte klar sein, daß es sich um *unwahrscheinliche* Bedingungen handelt, die in den meisten Gesellschaften der Gegenwart und Vergangenheit kaum erfüllt sein dürften. Das spricht freilich nicht gegen unseren Erklärungsansatz. Denn in den meisten Gesellschaften der Gegenwart und Vergangenheit wird man auch schwerlich die Geltung universalisierter Normen und eines generellen Vertrauens feststellen. Der Normalfall dürfte dagegen das Vorherrschen partikulärer Normen sein, durch die die Mitglieder der eigenen Gruppe bevorzugt werden, sowie eines Vertrauens, das sich auf eine eng umgrenzte Klasse von Personen beschränkt – wobei das Mißtrauen Außenstehenden und Fremden gegenüber häufig eine Projektion der eigenen Ausgrenzungsstrategien sein wird.

Eine nähere Analyse zeigt nun, daß lokal unbegrenzte Kooperationsinteressen und ihre Dominanz über Machtinteressen als Voraussetzungen für die Entstehung universalisierter Normen wesentlich mit der Existenz einer *offenen*, liberalen und rechtsstaatlichen Gesellschaft verbunden sind. Drei Merkmale einer solchen Gesellschaft sind hierbei ausschlaggebend: ein hohes Maß an *Anonymität und Mobilität*, ein funktionierender *Markt* sowie die Garantie von *Recht und Freiheit*.

Anonymität und Mobilität: Offene Gesellschaften fördern die Entstehung nicht-lokaler, überregionaler Kooperationsinteressen, weil sie abgegrenzte und voneinander isolierte soziale Gruppen auflösen. Mit der Ausbreitung von Marktbeziehungen und einer umfassenden Arbeitsteilung werden Gruppengrenzen zunehmend durchlässig und Gruppenzugehörigkeiten wechseln bzw. werden irrelevant. Viele Mitglieder einer offenen Gesellschaft verfügen infolgedessen über kein verlässliches diskriminierendes Merkmal, durch das Personen, die von ihren Kooperationsinteressen umfaßt werden, sich unterscheiden von Personen, bei denen das nicht der Fall ist. Ihre aktuellen und potentiellen Kooperationspartner können aus verschiedenen Familien, Klassen, Schichten, Rassen, Religionsgemeinschaften oder Völkern kommen.

Markt: Eine offene und liberale Gesellschaft fördert die Dominanz von Kooperationsinteressen über Machtinteressen, indem sie durch einen effizienten, großen und schließlich globalen Markt umfassende Austausch- und Kooperationsprozesse ermöglicht und vorantreibt. Je zahlreicher und weitreichender diese Möglichkeiten, desto eher kann es der Fall sein, daß Kooperationsinteressen Machtinteressen grundsätzlich überspielen, weil eine Orientierung an Marktchancen langfristig gewinnträchtiger wird als eine Spekulation auf „politische Renten“ durch den Einsatz von Zwang und Gewalt.

Recht und Freiheit: Eine liberale und rechtsstaatliche Gesellschaft sichert durch staatlichen Zwang die Einhaltung der Grundnormen kooperativen Verhaltens, sanktioniert Verbrechen und Betrug und ermöglicht die Durchsetzung vertraglicher Abmachungen. Subjektive Rechte garantieren einen grundlegenden individuellen Freiheitsraum gegenüber staatlichen und privaten Eingriffen und ermöglichen die kalkulierbare Disposition über persönliche Ressourcen sowie eine langfristige, insbesondere ökonomische Planung. Eine solche Rechtsordnung neutralisiert unterschiedliche Machtpotentiale in einer Gesellschaft und verhindert durch den „Zwang“ zur friedlichen Kooperation die

Orientierung an Machtinteressen. Gleichzeitig fördert sie die Dominanz von Kooperationsinteressen, indem sie die Möglichkeiten einer rational berechenbaren Erzielung von kontinuierlichem Gewinn aus friedlichen Erwerbschancen verbessert.

Es ist also gerade die moderne, liberale Marktgesellschaft, die mit ihrer oft beklagten Mobilität und Anonymität und ihrer Förderung eines individualistischen „Materialismus“ ein unverzichtbares Fundament für die Dominanz lokal unbegrenzter Kooperationsinteressen und damit die Entstehung universalisierter Normen und eines generellen Vertrauens bildet. Nur in einer solchen Gesellschaft können sich Anreizstrukturen bilden, durch die es im eigenen Interesse von Personen sein wird, als Normgeber für die Geltung universalisierter Normen einzutreten und so an der Entstehung und Verbreitung eines gruppenübergreifenden Vertrauens mitzuwirken. Zivilgesellschaft, wirtschaftliche Prosperität und Demokratie in einer modernen Gesellschaft sind auf ein generelles Vertrauen angewiesen – unsere Überlegungen unterstützen nicht die pessimistische Diagnose, daß man solchen Gesellschaften nicht zutrauen kann, diesen Bedarf auch selber zu decken.

Dieses Ergebnis ist auch dazu geeignet, den verbreiteten „Mythos der Gemeinschaft“ zu relativieren, der die Vorzüge eines Lebens in überschaubaren und abgegrenzten Gruppen preist. Denn man kann nicht die Mobilität der modernen Gesellschaft einschränken, ohne mehr oder weniger undurchlässige Barrieren zwischen sozialen Gruppen zu errichten. Man kann nicht die Anonymität sozialer Beziehungen beseitigen, ohne den Kreis der in Frage kommenden Kooperationspartner einzugrenzen. Will man eine Gesellschaft ohne Mobilität und Anonymität, muß man die Verhältnisse einer geschlossenen Gesellschaft in Kauf nehmen, in der Kooperationsinteressen lokal bleiben und ihre Begrenzung Anreize schafft, außerhalb dieser Grenzen Machtinteressen den Vorrang zu geben. Unter solchen Bedingungen wird sich keine universalisierte Normenordnung entwickeln, sondern eine partikuläre In-Group-Moral, die scharf zwischen Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern diskriminiert und Schutz und Vertrauen Außenstehenden vorenthält.

2.7. Gegenkräfte

Selbst wenn unsere Überlegungen zumindest in einem ersten Schritt plausibel machen können, daß eine moderne Großgesellschaft nicht nur auf ein generelles Vertrauen angewiesen ist, sondern daß sie auch über eine endogene Dynamik verfügt, durch die das Fundament für ein solches Vertrauen gelegt werden kann, sollten unsere Ausführungen nicht mißverstanden werden. Eine Garantie für die Entstehung universalisierter Normen und eines generellen Vertrauens gibt es auch in der modernen Gesellschaft nicht. Gerade wenn man die Universalisierung von Normen nicht in holistischer Manier mit hypothesierten „Funktionsimperativen“, sondern mit individuellen Interessenlagen erklärt, wie sie sich unter besonderen gesellschaftlichen Verhältnissen herausbilden, wird erkennbar, daß die einer Universalisierung förderlichen Interessen nicht die einzigen sind, die auf die Entwicklung der Normenordnung einer modernen Gesellschaft Einfluß ausüben. Auch die Mitglieder einer offenen Gesellschaft werden nicht alle gleichermaßen Interessenten einer Universalisierung ihrer Normenordnung sein. Hierfür sind im wesentlichen zwei Gründe ausschlaggebend:³⁷

³⁷ Vgl. Baumann 1997.

Erstens wird auch in einer offenen Gesellschaft nicht jeder ein Interesse daran haben, überregionale Kooperationsmöglichkeiten wahrzunehmen oder zu fördern. Es wird daher Personen geben, die durch einen persönlichen Beitrag zur Durchsetzung universalisierter Normen keinen individuellen Vorteil erzielen können und die darum auch keinen Grund haben, universalisierte Normen zu vertreten und in ihre Garantie zu investieren.

Zweitens sind auch in einer offenen Gesellschaft Personen zu finden, deren Machtinteressen nicht von ihren Kooperationsinteressen dominiert werden. Diese Personen haben nicht nur keinen Grund, universalisierte Normen zu vertreten und zu ihrer Wirksamkeit beizutragen. Sie haben darüber hinaus einen guten Grund, die Durchsetzung partikularer, in ihrer Reichweite eingeschränkter Normen zu betreiben.

Auch in einer offenen, liberalen und rechtsstaatlichen Gesellschaft werden demzufolge die Interessenten lokal unbegrenzter Kooperation und universalisierter Normen mit den Vertretern lokaler Kooperationsinteressen und mit Machtinteressenten konkurrieren müssen. Und es kann nicht apriori festgestellt werden, daß die Gruppe der Universalisierungs(und Globalisierungs-)interessenten immer die Oberhand behalten wird.

Ein weiteres Problem hängt damit zusammen, daß man den Einfluß von im weiteren Sinne kultureller Faktoren trotz allem nicht unberücksichtigt lassen darf. Eine tiefergehende Analyse der Entstehungs- und Existenzbedingungen eines generellen Vertrauens würde deutlich machen, daß sich ganz unterschiedliche Schwierigkeiten ergeben, wenn es darum geht, in einer Gesellschaft, in der bereits ein generelles Vertrauen existiert, ein solches Vertrauen zu stabilisieren, als wenn es darum geht, in einer Gesellschaft, in der ein nur partikulares Vertrauen vorhanden ist, ein generelles Vertrauen erst zu etablieren.³⁸

Ist – z.B. aufgrund eines „kulturellen Erbes“ – in einer Gesellschaft ein generelles Vertrauen bereits *vorhanden* und es existieren die von uns identifizierten positiven Anreizstrukturen für ein solches Vertrauen, dann erscheint es als plausibel, daß sich das vorhandene Vertrauen aufgrund der bestehenden objektiven Anreize weiter festigen wird, ja, daß dieses Vertrauen aufgrund der äußeren Anreize auch dann weiterhin bestehen kann, wenn das „kulturelle Erbe“ zunehmend an Kraft verlieren sollte. Es ist unter dieser Bedingung eine endogene Stabilisierung des vorhandenen generellen Vertrauens durch einen positiven und sich selbst verstärkenden „Lock-in“-Effekt möglich.

Anders sieht es dagegen aus, wenn das „kulturelle Erbe“ einer Gesellschaft in einem nur partikularen Vertrauen besteht. In einer solchen Gesellschaft wird die Ausbreitung gruppenübergreifender Kooperationsbeziehungen von vornherein stark behindert. Damit würde aber auch die Grundlage für die Entstehung einer universalisierten Normenordnung fehlen. Anstatt eines positiven Lock-in Effekts droht also aufgrund kultureller Relikte unter Umständen auch ein Teufelskreis: Ohne ein bereits bestehendes generelles Vertrauen können sich auch die Anreize nur schwer entwickeln, die ein generelles Vertrauen wiederum stützen würden. Erschwerend kommt hinzu, daß sich eine Mißtrauensspirale in der Regel schneller dreht als eine Vertrauensspirale.

Man muß also konzedieren, daß kulturell determinierte Entwicklungspfade von Gesellschaften vorstellbar sind, durch die Anreize zur Entwicklung eines generellen Vertrauens erheblich gefördert oder erschwert werden. Culture counts. Wie das im einzel-

³⁸ Vgl. Fukuyama 1995: 381ff.

nen aber auch immer aussehen mag: Uns kam es jedenfalls hier darauf an zu zeigen, daß man die Existenz eines generellen Vertrauens im Prinzip mit der Existenz bestimmter objektiver Anreizstrukturen kausal verknüpfen kann und daß es sich um Anreizstrukturen handelt, die für moderne, liberale und rechtsstaatliche Gesellschaften typisch sind. Damit wird zumindest eines der vielen Untergangsszenarien, die man diesen Gesellschaften gerne andichtet, etwas relativiert.

Literaturverzeichnis

- Axelrod, Robert* 1987: Die Evolution der Kooperation, München (orig.: The Evolution of Cooperation, New York 1984).
- Axelrod, Robert* 1990: Normen unter evolutionärer Perspektive, in: Mueller, Ulrich (Hrsg.): Evolution und Spieltheorie, München, 105-128.
- Baier, Annette* 1986: Trust and Antitrust, in: Ethics 96, 231-260.
- Baurmann, Michael* 1996a: Der Markt der Tugend – Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft, Tübingen.
- Baurmann, Michael* 1996b: Kann Homo oeconomicus tugendhaft sein?, in: Homo oeconomicus XIII: 1, München, 1-24.
- Baurmann, Michael* 1997: Universalisierung und Partikularisierung der Moral. Ein individualistisches Erklärungsmodell, in: Hegselmann, Rainer/Kliemt, Hartmut (Hrsg.): Moral und Interesse, München, 65-110.
- Baurmann, Michael* 1998: Normative Integration aus individualistischer Sicht, in: Giegel, Hans-Joachim (Hrsg.): Konflikt in modernen Gesellschaften, Frankfurt a.M., 245-287.
- Baurmann, Michael* 2001: Freiheit und Tugend, in: Prischung, Manfred (Hrsg.): Tugend in der postmodernen Gesellschaft, Wien, i.E.
- Baurmann, Michael/Kliemt, Hartmut* 1997: Zur Ökonomie der Tugend, in: Weise, Peter (Hrsg.), Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 11: Markt, Norm und Moral, Frankfurt a.M., 13-46.
- Bower, Anthony G./Garber, Steven/Watson, Joel* 1996: Learning about a population of agents and the evolution of trust and cooperation, in: International Journal of Industrial Organization 15: 2, 165-190.
- Braithwaite, Valery/Levi, Margaret* 1998: Trust and Governance, New York, NY.
- Buskens, Vincent/Weesie, Jeroen* 2000: Cooperation via Social Networks, in: Analyse & Kritik 22: 1, 44-74.
- Camerer, Colin/Weigelt, Keith* 1988: Experimental Tests of a Sequential Equilibrium Reputation Model, in: Econometrica 56: 1, 1-36.
- Coleman, James S.* 1987: Norms as Social Capital, in: Radnitzky, Gerard/Bouillon, Hardy (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik, Berlin, 133-155.
- Coleman, James S.* 1990: Foundations of Social Theory, Cambridge, MA.
- Dasgupta, Partha* 1988: Trust as a Commodity, in: Gambetta, Diego (Hrsg.): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Oxford, 49-72.
- Frank, Robert H.* 1992: Die Strategie der Emotionen, München (orig.: Passions Within Reason. The Strategic Role of the Emotions, New York, NY, 1988).
- Frey, Bruno S.* 1997: Markt und Motivation, München.

- Fudenberg, Drew* 1992: Repeated Games: Cooperation and Commitment, in: Laffont, Jean-Jaques (Hrsg.): Advances in Economic Theory. Sixth World Congress, Cambridge, MA, 89-131.
- Fukuyama, Francis* 1995: Konfuzius und Marktgesellschaft, München (orig.: Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York, NY, 1995).
- Fukuyama, Francis* 2000: Der große Aufbruch, Wien (orig.: The Great Disruption, New York, NY, 1999).
- Granovetter, Mark* 1985: Economic Action, Social Structure, and Embeddedness, in: American Journal of Sociology 91: 3, 481-510.
- Güth, Werner/Kliemt, Hartmut* 1993: Menschliche Kooperation basierend auf Vorleistungen und Vertrauen, in: Jahrbuch für Politische Ökonomie 12, Tübingen, 145-173.
- Güth, Werner/Kliemt, Hartmut* 1994: Competition or Co-operation: On the Evolutionary Economics of Trust, Exploitation and Moral Attitudes, in: Metroeconomica 45: 2, 155-187.
- Hirsch, Fred* 1980: Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise, Reinbek (orig.: Social Limits to Growth, Cambridge, MA 1976).
- Humé, David.* 1906: Ein Traktat über die menschliche Natur, Bd. 2 (Buch II und III, Über die Affekte. Über Moral), Hamburg.
- Kliemt, Hartmut* 1985: Moralische Institutionen. Empiristische Theorien ihrer Evolution, Freiburg.
- Kliemt, Hartmut* 1986: Antagonistische Kooperation. Elementare spieltheoretische Modelle spontaner Ordnungsentstehung, Freiburg.
- Kliemt, Hartmut* 1993: Ökonomische Analyse der Moral, in: Ramb, Bernd-Th./Tietzel, Manfred (Hrsg.): Ökonomische Verhaltenstheorie, München, 281-310.
- Kreps, David M.* 1990: Corporate Culture and Economic Theory, in: Alt, James E./Shepsle, Kenneth A. (Hrsg.): Perspectives on Positive Political Economy, Cambridge.
- Kreps, David M./Wilson, Robert* 1982: Reputation and Imperfect Information, in: Journal of Economic Theory 27, 253-279.
- Lahno, Bernd* 1995: Versprechen – Überlegungen zu einer künstlichen Tugend, München.
- Lahno, Bernd* 2000: Verbundenheit als konstitutives Element des Vertrauens, in: Beckmann, Klaus/Mohrs, Thomas/Werding, Martin (Hrsg.): Individuum versus Kollektiv. Der Kommunitarismus als „Zauberformel“?, Frankfurt a.M., 77-96.
- Lahno, Bernd* 2001: Vertrauen (Habilitationsschrift) Düsseldorf.
- Luhmann, Niklas* 1993: Das Recht der Gesellschaft, Frankfurt a.M.
- Mackie, John L.* 1981: Ethik. Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen, Stuttgart (orig.: Ethics. Inventing Right and Wrong, Harmondsworth 1977).
- Metze, Regina/Mühler, Kurt/Opp, Karl-Dieter* (Hrsg.) 2000: Normen und Institutionen: Entstehung und Wirkungen (Leipziger soziologische Studien 2), Leipzig.
- Olson, Mancur* 1965: The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge, MA.
- Opp, Karl-Dieter* 1983: Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen, Tübingen.
- Orbell, John/Dawes, Robyn/Schwartz-Shea, Peregrine.* 1994: Trust, Social Categories, and Individuals: The Case of Gender, in: Motivation and Emotion 18: 2, 109-128.

- Putnam, Robert* 1992: Making Democracy Work, Princeton, NJ.
- Putnam, Robert* 1995: Bowling Alone, in: Journal of Democracy 6: 1, 65-78.
- Schmid, Michael* 1995: Soziale Normen und soziale Ordnung II. Grundriß einer Theorie der Evolution sozialer Normen, in: Berliner Journal für Soziologie 5, 41-65.
- Singer, Marcus* 1975: Verallgemeinerung in der Ethik. Zur Logik moralischen Argumentierens, Frankfurt a.M. (orig.: Generalization in Ethics. An Essay in the Logic of Ethics, with the Rudiments of a System of Moral Philosophy, London 1961).
- Snijders, Chris* 1996: Trust and Commitments, Amsterdam.
- Taylor, Michael* 1987: The Possibility of Cooperation. Cambridge.
- Ullmann-Margalit, Edna* 1977: The Emergence of Norms, Oxford.
- Voss, Thomas* 1998: Strategische Rationalität und die Realisierung sozialer Normen, in: Müller, Hans-Peter/Schmid, Michael (Hrsg.): Norm, Herrschaft und Vertrauen: Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Opladen, 117-135.
- Voss, Thomas* 1998: Vertrauen in modernen Gesellschaften. Eine spieltheoretische Analyse, in: Metze, Regine/Müller, Kurt/Opp, Karl-Dieter (Hrsg.): Der Transformationsprozess. Analysen und Befunde aus dem Leipziger Institut für Soziologie, Leipzig, 91-129.
- Weesie, Jeroen* 1994: Social Orientations in Symmetric 2x2 Games. Theoretical Predictions and Empirical Evidence (ISCORE Paper 14), Utrecht.
- Williamson, Oliver E.* 1993: Calculativeness, Trust, and Economic Organization, in: Journal of Law and Economics 36: 1, 453-486.