

8. Kapitel Täuschung und Vertrauen

I. Schein und Sein

A. Glaubwürdigkeit und Tugend

Tugend kann für einen dispositionellen Nutzenmaximierer nur in dem strategischen Kontext eines Reputationsmechanismus als Instrument der Beeinflussung der Erwartungen anderer Personen von Nutzen sein. Damit ist die Saat des Zweifels und gegenseitigen Mißtrauens gelegt. Diese Saat konnte noch nicht aufgehen, weil das Wissen um die rein »strategische Bedeutung« der Tugend für die Wirksamkeit eines Reputationsmechanismus solange keine negativen Konsequenzen hat, wie man unterstellt, daß man anhand der faktischen Handlungsweisen einer Person zuverlässig erkennen kann, ob ihrem Handeln eine Normbindung zugrunde liegt oder nicht. Mit dieser Unterstellung konnten alle Probleme ausgeklammert werden, die tatsächlich bei der Identifikation der Handlungsdispositionen von Menschen auftreten. Bisher gab es deshalb auch nicht die Probleme der mangelhaften Glaubwürdigkeit, der Täuschung und des fehlenden Vertrauens. In der Neuen ökonomischen Welt war eine hinreichende »Durchsichtigkeit« der interagierenden Personen gewährleistet.¹

Nun sollte man die Ergebnisse unter der Voraussetzung eines zuverlässigen Wissens über die Eigenschaften menschlicher Akteure aber besser als einen Beleg dafür interpretieren, wie wertvoll ein solches Wissen wäre, *wenn man es hätte*, anstatt es in einem theoretischen Modell als gegeben anzunehmen.² Es gehört zu den fundamentalen Bedingungen menschlicher Existenz und zwischenmenschlicher Beziehungen, daß die Beobachtung einzelner Handlungsakte und Handlungsweisen oft nur höchst

¹ Vgl. die Unterscheidung zwischen »transparency« and »translucency« bei Gauthier 1986, 174.

² In diesem Sinne auch Kliemt 1987, 47.

zweifelhafte und unsichere Schlüsse auf den Charakter und die Handlungsdispositionen der betreffenden Personen erlauben. Dieses grundsätzliche Problem darf in einer sozialwissenschaftlichen Theorie nicht umgangen werden. Erst recht nicht, wenn es im Rahmen dieser Theorie auf die Zuverlässigkeit solcher Schlußfolgerungen entscheidend ankommt und sie gleichzeitig Prämissen enthält – wie die vorwiegend »egoistische« Motivation aller Beteiligten –, die zusätzlich geeignet sind, Zweifel an dieser Zuverlässigkeit zu nähren.

Im folgenden muß es darum gehen, die Möglichkeiten einer verlässlichen Information über die Verhaltensdispositionen anderer Menschen realistischer zu betrachten und die Konsequenzen aus dieser größeren Realitätsnähe zu untersuchen. Es geht dabei um ein Schlüsselproblem. Denn sollten die Interaktionspartner eines dispositionellen Nutzenmaximierers auf ihre Mutmaßungen über seine Handlungsdispositionen nicht in einem erheblichen Ausmaß vertrauen können, wird sich seine Anlage zur Tugendhaftigkeit kaum in dem erhofften Ausmaß segensreich auswirken. Der potentielle Nutzen aus der Fähigkeit zu einer dispositionellen Normbindung läßt sich im Rahmen eines Reputationsmechanismus nur dann realisieren, wenn sie von der Fähigkeit begleitet wird, tugendhafte Personen zu identifizieren und von Opportunisten ohne »innere Bindungen« zu unterscheiden.³

Wenn Akteure davon ausgehen müssen, daß die Beobachtung der Verhaltensweisen anderer Personen keine zwingenden Schlüsse über ihren Charakter und ihre Verhaltensdispositionen erlaubt, dann wird in Situationen, in denen Kooperation und Zusammenarbeit von der Tugend des Partners abhängen, Glaubwürdigkeit und Vertrauen zum zentralen Problem.⁴ Sowohl der Akteur selber als auch sein Partner müssen ein großes Interesse daran haben, daß dieses Problem gelöst wird und ein ausreichendes Wissen über die handlungsbestimmenden Eigenschaften vermittelt werden kann: Der Besitz von Tugend nützt einer Person *und* ihrem Interaktionspartner nur dann, wenn sie ihm überzeugend signalisieren kann, *daß* sie diese Tugend besitzt. Wenn eine Situation vorliegt – was in der Regel der Fall ist –, in der *wechselseitig* eine tugendhafte Haltung Vorausset-

³ »Wenn Kooperatoren und Defektoren gleich aussehen, kann echte Kooperation nicht entstehen.« (Frank 1992, 58)

⁴ »Vertrauen« wird hier also in dem engen Sinn eines Vertrauens in die *Tugend* einer Person verstanden und nicht in dem weiteren Sinn – in dem dieser Begriff in der Literatur häufig verwendet wird – eines Vertrauens auf eine bestimmte *Handlungsweise*. Zur kooperationsfördernden Rolle von Vertrauen im allgemeinen vgl. etwa Barber 1983; Coleman 1990, 91 ff., 175 ff.; Gambetta 1988; Hardin 1991; 1992.

zung einer erfolgreichen Kooperation ist, verbinden sich beide Interessen in der Person *eines* Akteurs. Er muß dann einerseits seinem Interaktionspartner glaubwürdig vermitteln können, daß er über die gewünschten Tugenden verfügt, als auch andererseits in der Lage sein, die entsprechenden Dispositionen bei seinem Partner zu erkennen.

B. Authentische und vorgetäuschte Dispositionen

Von welchen realen Schwierigkeiten abstrahiert man, wenn man unterstellt, daß die Beobachtung von Verhaltensweisen ohne weiteres zuverlässige Schlußfolgerungen über die Dispositionen eines Handelnden erlaubt? Die im letzten Kapitel vorgenommene Idealisierung ging jedenfalls *nicht* so weit, zutreffende Informationen über die relevanten Eigenschaften einer Person einfach als Prämisse vorauszusetzen. Die Verfügbarkeit solcher Informationen wurde vielmehr davon abhängig gemacht, daß einschlägige Handlungsweisen dieser Person beobachtet werden können. Das ist grundsätzlich auch durchaus realistisch, denn die Eigenschaften und Verhaltensdispositionen eines Menschen lassen sich für andere in der Tat nur durch Beobachtung seiner faktischen Handlungen und Verhaltensweisen erschließen. Die Idealisierung bestand aber darin, daß mit der Annahme der sicheren Zuverlässigkeit solcher Schlußfolgerungen von dem *problematischen Verhältnis* zwischen Handlungsdispositionen und empirisch beobachtbaren Handlungsakten abstrahiert wurde.

Die ›Problematik‹ dieses Verhältnisses hat zwei Aspekte. Sie besteht zum einen darin, daß keine eindeutige Zuordnung zwischen einzelnen Handlungsakten und Handlungsdispositionen existiert. So ist zwar bei Kenntnis der Dispositionen einer Person und der Randbedingungen in einer Handlungssituation eine Prognose ihrer Handlungsweise als *deduktive* Ableitung möglich. Umgekehrt ist aber bei Kenntnis ihrer Handlungsweise und der Randbedingungen in der Handlungssituation der *induktive* Rückschluß auf eine Disposition niemals zwingend, sondern nur *hypothetisch*. Die beobachtbaren Handlungsakte einer Person können ex post immer durch *verschiedene* Dispositionen erklärt werden. Nachfolgende Handlungsweisen können solche Hypothesen im Prinzip immer widerlegen.⁵ Die Zuordnung von Dispositionen zu Handlungen hat den Charakter einer theoretischen Erklärung. Auf ihren explanativen Gehalt ist man auch angewiesen, denn man benötigt ja nicht nur eine Beschreibung und

⁵ Zur Natur von Dispositionsbegriffen vgl. etwa Stegmüller 1970, 213 ff.; Essler 1982, 160 ff.; Kutschera 1972, 264 ff.

deskriptive Klassifikation der Verhaltensweisen anderer Menschen, sondern will zu Annahmen über ihr zukünftiges Verhalten gelangen. In dieser Beziehung ist man in der gleichen Situation wie ein Wissenschaftler, der zu seiner Erfahrungsbasis eine leistungsstarke Theorie sucht. Solche Theorien können zwar durch die Tatsachen gestützt werden, und sie können sich explanativ und prognostisch mehr oder weniger gut bewähren – das ändert aber nichts an ihrem grundsätzlich hypothetischen und ›falliblen‹ Charakter.⁶

Die nicht behebbare Unsicherheit induktiver Folgerungen scheint für eine praktisch brauchbare ›Menschenkenntnis‹ allerdings keine prinzipiell unüberwindbare Hürde zu sein – ebensowenig wie für den Naturwissenschaftler bei der Entwicklung erklärungsstarker empirischer Theorien. Durch die Verbreiterung der verfügbaren Datenbasis, durch das Sammeln möglichst weit gestreuter Informationen über die Verhaltensweisen einer Person kann ein Beobachter versuchen, die in Frage kommenden Dispositionen wirksam einzugrenzen. Wenn auch noch so umfassende Datensammlungen keinen sicheren Rückschluß auf die *eine* zutreffende Disposition erlauben, so erlauben neue Daten doch oft einen sicheren Rückschluß darauf, welche Dispositionen *nicht* mehr zutreffen können. Als Ergebnis eines solchen Prozesses von Versuch und Irrtum scheinen explanativ und prognostisch fruchtbare und hinreichend zuverlässige Handlungserklärungen möglich zu sein.

Das problematische Verhältnis zwischen Handlungsdispositionen und Handlungsakten weist aber noch eine weitere Dimension auf. Ihr kann mit dem Hinweis auf die mögliche Vergrößerung der Datenbasis allein nicht angemessen Rechnung getragen werden. Es ist nämlich zusätzlich zu berücksichtigen, daß die *Auswertung* und *Interpretation* der zur Verfügung stehenden Verhaltensdaten ebenfalls mit einer gravierenden Schwierigkeit belastet ist. Das ›Vertrauenshindernis‹ zwischen Personen erwächst nicht allein aus einer eventuell zu schmalen Informationsbasis, sondern vor allem auch aus der Notwendigkeit, die *Wahrhaftigkeit* anderer Personen zu überprüfen. Die Tatsache, daß Menschen versucht sein können, Tugenden nur *vorzutäuschen*, erschwert eine zuverlässige Identifikation von Handlungsdispositionen noch einmal erheblich. Auf den ersten Blick stellt eine mögliche Unwahrhaftigkeit zwar nur einen weiteren Kandidaten im Kreis der für eine Handlungserklärung in Frage kommenden Dispositionen dar. Diese Disposition

⁶ Zur Gleichsetzung von Personenverstehen mit der Konstruktion von empirischen Theorien vgl. Baurmann/Mans 1984.

besitzt aber besondere Eigenschaften, die für einen Beobachter fatale Konsequenzen haben.

Wenn man die mögliche Unwahrhaftigkeit einer Person mit ins Kalkül ziehen muß, dann steht man vor dem Problem, daß nahezu *alle* ihre Handlungsweisen Ausdruck dieser Disposition sein können, also Ausdruck des Versuchs, bestimmte *andere* Dispositionen vorzutauschen. Erweiterungen der Datenbasis, Einholen neuer Informationen über die betreffende Person und ihre Handlungen drohen damit ihre selektive Wirkung für eine Eingrenzung alternativer Verhaltensinterpretationen zu verlieren. Will eine Person eine bestimmte Disposition nur vortauschen, wird sie bei den Gelegenheiten, bei denen sie unter Beobachtung steht, die der vorgetäuschten Disposition entsprechenden Handlungen regelmäßig demonstrieren, während sie die ihrer wahren Disposition entsprechenden Handlungen nur dann ausführen wird, wenn sie nicht beobachtet werden kann. Die Handlungen, die Ausdruck einer *authentischen* Disposition sind, werden so mit denjenigen, die Ausdruck einer nur *vorgetäuschten* Disposition sind, in den für den Beobachter zugänglichen Fällen identisch sein. Macht ein Täuscher keine Fehler, wird es auch bei einer Ausdehnung des Beobachtungszeitraums keine aussagekräftigen Daten für den Beobachter geben. Er ist in einem Zirkel gefangen, denn um beobachtbare Verhaltensweisen *überhaupt* als Indikatoren für die Existenz von Dispositionen auswerten zu können, muß er die Existenz einer bestimmten Disposition – nämlich Wahrhaftigkeit bzw. Unwahrhaftigkeit – bereits *voraussetzen*.

In einer ökonomischen Welt mit dispositionellen Nutzenmaximierern spitzt sich die Problematik nun noch zu. Und zwar gerade deshalb, weil man hier als Beobachter scheinbar apriori, also ganz unabhängig von dem tatsächlich feststellbaren Verhalten, begründete Annahmen über die Wahrhaftigkeit oder Unwahrhaftigkeit der handelnden Personen machen kann. Allerdings wird man den begründeten Verdacht haben, daß die Akteure in dieser Welt *nicht* wahrhaftige Personen, sondern durchweg *Täuscher* sind. Wäre diese Skepsis berechtigt, müßte man alle Menschen rationalerweise mit einem negativen Vorurteil betrachten. Eine solche Einstellung hätte sehr nachteilige Auswirkungen auf die Kooperationschancen unter dispositionellen Nutzenmaximierern. Wenn es einem klugen Täuscher tatsächlich gelingt, einem Beobachter gegenüber die gleichen Verhaltensweisen zu zeigen wie eine ehrliche Haut, dann hätte man als Opfer eines negativen Vorurteils kaum eine Möglichkeit, dieses Vorurteil erfolgreich zu korrigieren – damit aber auch kaum eine Möglichkeit, eine Kooperation auf der Grundlage von Vertrauen zu initiieren.

Ein fundamentales Mißtrauen in die Tugendhaftigkeit von Mitmenschen scheint in einer ökonomischen Welt am Platz, weil die nützlichen Konsequenzen, die Tugenden für einen dispositionellen Nutzenmaximierer haben können, *allein* auf der *Annahme* anderer Personen beruhen, daß er diese Tugenden besitzt. Aus dieser Annahme entstehen entsprechende Erwartungen über sein zukünftiges Verhalten, und diese Erwartungen sind es, die eine wohlwollende oder respektvolle Haltung ihm gegenüber bewirken. Tugend ist für einen dispositionellen Nutzenmaximierer nur ein *Mittel zum Zweck*. Sie hat für ihn keinen ›Lohn in sich selbst‹ und keinen intrinsischen Eigenwert. Für den Nutzen, den er aus seiner Tugend ziehen kann, kommt es nicht darauf an, daß er eine solche Disposition *tatsächlich* hat. Vom Standpunkt seines Eigeninteresses aus muß es vielmehr als optimal erscheinen, wenn er eine entsprechende Reputation erwerben kann, seine Tugend aber in Wirklichkeit nur vortäuscht und die zusätzlichen Vorteile gewinnt, die sich unter dem Deckmantel der Tugend erzielen lassen.

C. Der dispositionelle Nutzenmaximierer als ›raffiniertes Schurke‹

Aus der Tatsache, daß der Schein der Tugend dem scheinbar Tugendhaften den gleichen Dienst erweist wie die wirkliche Tugend dem wirklich Tugendhaften, könnte man den Schluß ziehen, daß eine Strategie der Täuschung für einen rationalen Nutzenmaximierer *grundsätzlich* klüger ist. Die Konsequenzen wären für ihn selber aber alles andere als erfreulich. Denn unter dieser Bedingung wird *weder* eine für alle Beteiligten vorteilhafte, auf Vertrauen basierende Kooperation zustande kommen, *noch* wird jemand aus einer Vortäuschung von Tugend Profit schlagen können. Niemand wird dann überhaupt erwarten, daß andere Personen wirklich tugendhaft *sind* – mit der Konsequenz, daß Tugendhafte *und* Täuscher gleichermaßen ›leer‹ ausgehen.

Dispositionellen Nutzenmaximierern droht so durch das Problem der Täuschung und des Mißtrauens eine verhängnisvolle ›self-fulfilling-prophecy‹: Die Kenntnis der starken Anreize zur Täuschung muß zu einem allgemeinen Mißtrauen führen, was es schwierig macht, Tugend glaubwürdig unter Beweis zu stellen. Je geringer die Möglichkeiten, das bestehende Mißtrauen zu überwinden, desto weniger wird sich aber eine authentische Tugendhaftigkeit lohnen, was wiederum zu einer berechtigten Steigerung des Mißtrauens führt. Am Ende würde sowohl das Motiv wegfallen, sich zur Tugend wirklich durchzuringen, als auch das Motiv,

sie nur vorzutäuschen. Das Dilemma einer unüberbrückbaren Kluft zwischen Wunsch und Willen würde sich in einer Neuen ökonomischen Welt auf einer höheren Stufe wiederholen.

Das grundlegende Problem, daß selbstinteressierte und rational kalkulierende Personen der Versuchung ausgesetzt sind, in die Rolle eines Heuchlers und »raffinierten Schurken« zu schlüpfen, hat bereits David Hume bedacht: »Daß Ehrlichkeit am längsten währt, mag eine gute allgemeine Regel sein, sie unterliegt aber vielen Ausnahmen; und man könnte vielleicht meinen, daß derjenige am weisesten handelt, der die allgemeine Regel beachtet und aus allen Ausnahmen einen Vorteil zieht.« Hume war nicht übermäßig optimistisch, daß eine solche Haltung zwingend widerlegt werden könnte: »Wenn jemand denkt, daß diese Beweisführung dringend eine Antwort verlangt, so muß ich zugeben, daß es etwas schwierig wäre, eine zu finden, die ihm befriedigend und überzeugend scheinen würde.«⁷

Laße sich der Standpunkt eines »raffinierten Schurken« wirklich nicht untergraben, hätte das sehr unerfreuliche Auswirkungen für eine Theorie sozialer Ordnung. Die Fähigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers zu einer Normbindung seines Handelns wäre zumindest als Instrument der Etablierung sozialer Normen weitgehend entwertet. Will man diesen Konsequenzen entgehen, muß man zeigen, daß sich entgegen der Befürchtungen Humes auch vom Standpunkt des Eigeninteresses aus ein Leben als »raffiniertes Schurke« bei kühler Kalkulation der Vor- und Nachteile nicht unbedingt lohnt.

Zwei Faktoren könnten dafür sorgen: die persönlichen *Kosten* und *Risiken*, die mit einem Leben als Täuscher verbunden sind. Wenn im Vergleich zu den möglichen Gewinnen die Kosten einer Täuschungsstrategie zu hoch sind und das Risiko der Entlarvung zu groß ist, wird ein dispositioneller Nutzenmaximierer als rationaler Akteur auf eine solche Strategie

⁷ Hume 1777, 213. Auch von Platon wurde das Problem schon präzise formuliert. Wenn man für den Wert der Tugend nur anführe, daß sie zu einem »guten Ruf« führe, dann lobe man »nicht die Gerechtigkeit, sondern den Schein davon«. Adeimantos schließt aus solchen Argumenten: »Denn was mir verheißen wird, wenn ich gerecht bin, falls ich es zugleich nicht scheine, das, sagen sie, sei gar nichts nutz, sondern offenbare Pein und Verlust, bin ich aber ungerecht und weiß mit nur den Schein der Gerechtigkeit zu verschaffen, so wird mir ein göttliches Leben verheißen. Wenn also »das Scheinen«, wie auch die Weisen bekunden, »die Wahrheit selbst bewältigt« und das ist, wovon die Glückseligkeit abhängt: so muß ich mich denn ganz zu diesem wenden.« Für Platon läßt sich das Plädoyer für Tugend nur retten, indem man das an der Gerechtigkeit »lobt«, was »um ihrer selbst willen« wertvoll ist, »was sie an und für sich dem, der sie hat, hilft und was die Ungerechtigkeit schadet«. Vgl. Platon, *Politeia*, 2. Buch, Rdzf. 362d ff.

verzichten. Dann aber müßte man als sein Partner auch nicht mehr in jeder Situation über die Maßen mißtrauisch und vorsichtig sein, selbst wenn man weiterhin kein sicheres Wissen über seine ›Persönlichkeit‹ haben kann. Man könnte dann wenigstens wieder eine eher neutrale, ›vorurteilsfreie‹ Position beziehen. Der Teufelskreis könnte durchbrochen werden, denn wenn sich das Mißtrauen überwinden läßt, kann es sich für einen dispositionellen Nutzenmaximierer auch wieder eher lohnen, nicht nur tugendhaft zu *scheinen*, sondern auch tugendhaft zu *sein*.

II. Kosten und Risiken der Täuschung

A. Spione und treue Seelen

Nun ist schon bei oberflächlicher Betrachtung leicht erkennbar, daß jede Täuschung für den Täuscher in der Tat persönliche Kosten verursacht und mit erheblichen Risiken verbunden ist. Es ist unbestreitbar, daß eine dauerhaft erfolgreiche Vorspiegelung von Persönlichkeitsmerkmalen nicht einfach ist und »das Vortäuschen von Integrität einem hohen Risiko unterliegt, irgendwann von irgend jemandem entdeckt zu werden«. ⁸ Das gilt vor allem dann, wenn man berücksichtigt, daß die vorgetäuschten Merkmale in der Regel mit emotionalen und psychischen Reaktionen verknüpft sind, die nur schwer imitiert werden können. ⁹ »Sorgfältig vorbereitete Gleichgültigkeit, bemühte Indifferenz, exakt berechnende Großzügigkeit oder überlegt geplante Spontaneität« ¹⁰ sind in permanenter Gefahr, entlarvt zu werden, und es mag auch stimmen, daß es für jeden Akteur »einen möglichen Beobachter (gibt), der klug genug ist, ihn zu durchschauen«. ¹¹

Trotzdem darf man es sich nicht zu einfach machen und nun in das andere Extrem verfallen. Es wäre empirisch falsch und theoretisch eine typische ad-hoc-Annahme, wenn man sich auf die Prämisse stützen wollte, daß die persönlichen Kosten und Risiken einer Täuschungsstrategie per se prohibitiv hoch sind. In Wirklichkeit variieren sie stark mit den Randbedingungen im jeweiligen sozialen Kontext. Daß systematische Täuschungen anderer Personen erfolgreich möglich sind, unter Umständen über

⁸ Elster 1987, 174.

⁹ In diesem Sinne argumentiert vor allem Robert Frank 1987, 595; 1992, 101 ff.; eine Erörterung damit zusammenhängender Probleme auch bei Elster 1987, 166 ff.

¹⁰ Elster 1987, 171.

¹¹ Ders. aaO., 175.

Jahre und Jahrzehnte hinweg, zeigen die Beispiele des Spions oder des ›braven‹ Bankangestellten, der sich einen großen Teil seines Lebens hochdient, um dann den großen Coup zu landen. Man kann nicht davon ausgehen, daß eine Täuschungsstrategie für einen rational kalkulierenden Akteur angesichts der persönlichen Kosten und Risiken in jedem Fall unklug ist. Andererseits scheinen systematische Täuschungen tatsächlich nicht so häufig vorzukommen, wie Anlässe und Gelegenheiten vorhanden sind. Es gibt offenbar gewichtige Gründe, die Menschen trotz der ›technischen‹ Möglichkeiten und bestehenden Anreize von einer Täuschungsstrategie abhalten können.

Wenn ihre Kosten und Risiken eine Täuschungsstrategie zu einer falschen Entscheidung machen können, dann also wohl nur unter *bestimmten* empirischen Bedingungen. Es kommt darauf an, die Ursachen zu identifizieren, von denen die Höhe dieser Kosten und Risiken abhängt. Auf dieser Basis lassen sich dann die *situationsspezifischen* Vor- und Nachteile einer Täuschungsstrategie feststellen und man kann einschätzen, in welchem Kontext in einer Neuen ökonomischen Welt mit dem Versuch einer Täuschung und unter welchen Bedingungen man mit einem authentischen Handeln der Beteiligten rechnen kann. Zunächst muß jedoch Klarheit darüber herrschen, worin die spezifischen Kosten und Risiken eines Täuschers im einzelnen bestehen. In diesem Zusammenhang wird es sich als notwendig erweisen, das sparsame Bild von der Natur des Menschen, wie es im Rahmen ökonomischer Ansätze üblich ist, weiter auszumalen.

B. Die persönlichen Kosten der Täuschung

1. Objektive Kosten

Die mit einer auf Täuschung beruhenden Lebensführung verbundenen Kosten sind objektiver und subjektiver Natur. *Objektive* Kosten stellen die Informations- und Entscheidungskosten dar, die für einen Täuscher in drei Arten von Entscheidungssituationen anfallen: *Erstens* in Situationen, in denen es um die generelle Entscheidung geht, ob er in einem bestimmten Kontext versuchen soll, seine Tarnung ›opportunistisch‹ auszunutzen oder nicht. Eine kluge Entscheidung in dieser Frage verlangt eine eingehende Untersuchung der Natur der sozialen Beziehungen, um die es geht. Der Täuscher muß sorgfältig abwägen, ob die zu erwartenden Gewinnchancen eine Inkaufnahme der Risiken und persönlichen Kosten, die während der Täuschungshandlungen auftreten, auch wirklich lohnen.

Eine solche Abwägung setzt eine umfassende Kenntnis sowohl der empirischen Bedingungen voraus, unter denen sich die in Frage stehenden sozialen Beziehungen abspielen, als auch der Konsequenzen, die eine mögliche Entlarvung als Täuscher zur Folge haben wird.

Zweitens fallen Informations- und Entscheidungskosten in den partikularen Entscheidungen an, in denen es darum geht, ob ein Täuscher unter dem Deckmantel der Täuschung im konkreten Einzelfall ›zugreifen‹ soll oder nicht. Diese Art von Entscheidungen sind für das Doppelleben eines Täuschers typisch. Denn wenn sich seine Täuschungsstrategie auszahlen soll, muß er die günstigen Gelegenheiten erst einmal identifizieren, bei denen er möglichst gefahrlos den ›Lohn‹ für seine Täuschung einstreichen kann. Es wird ihm aber nicht selten erhebliche Schwierigkeiten bereiten, die Situationen, in denen eine Tarnung aufrechterhalten werden muß, von denjenigen Situationen, in denen er opportunistisch handeln kann, ohne daß seine ›Maske‹ fällt, verlässlich zu unterscheiden. Viele Situationen, die auf den ersten Blick eine ›goldene Gelegenheit‹ bieten, stellen sich bei näherer Untersuchung als gefährliche ›Fallen‹ heraus, in denen dem unvorsichtigen Betrüger die Überführung droht.¹² Ein Täuscher befindet sich dabei in einem gewissen Dilemma: Denn einerseits darf er nach Möglichkeit günstige Chancen nicht auslassen, wenn er von seiner Täuschung profitieren will; andererseits muß er auf der Hut sein, sich vorschnell von der Versuchung verlocken zu lassen, um die Gefahr einer Entlarvung zu minimieren. Der maximale Schutz der Täuschung besteht darin, *immer* der vorgetäuschten Disposition gemäß zu handeln, während der maximale Gewinn aus der Täuschung verlangt, *keine* sich bietende Gelegenheit auszulassen.

Erschwerend kommt für einen Täuscher hinzu, daß sich ein fühlbarer Gewinn einer Täuschungsstrategie oft erst nach einem gewissen Zeitraum einstellt, in dem es einem Täuscher *regelmäßig* gelingt, von seiner Täuschung zu profitieren. Der einmalige ›große Fischzug‹ winkt selten. Der Täuscher muß auch unter diesem Gesichtspunkt auf eine Erhaltung seiner Tarnung großen Wert legen. Bei der Entscheidung, ob er in einer bestimmten Situation ein normabweichendes Verhalten praktizieren soll oder nicht, kann er keinen hohen Grad an Ungewißheit hinnehmen. Eine solche Vorsicht erfordert aber eine kostenintensive Inspektion der Hand-

¹² Diese Art von Informations- und Entscheidungskosten spielten bereits eine Rolle, allerdings ging es dabei nicht um die Gefahr einer Entlarvung als Täuscher, sondern ›nur‹ um die Gefahr der Aufdeckung einer pflichtwidrigen Einzelhandlung, vgl. S. 399 ff.

lungsbedingungen und eine skrupulöse Abwägung der jeweiligen Chancen und Risiken.

Drittens entstehen für einen ›raffinierten Schurken‹ objektive Kosten weiterhin dadurch, daß er zum Zwecke der Vortäuschung das der vorge-täuschten Tugend entsprechende Verhalten zeigen muß, wenn er sich unter Beobachtung wähnt. Da diese Art von Kosten in noch höherem Maße für Personen anfallen, die authentisch an eine Norm gebunden sind (denn sie befolgen die Norm im Unterschied zu einem Opportunisten auch dann, wenn sie sich unbeobachtet fühlen), scheint es nicht um Kosten zu gehen, die in einer spezifischen Weise mit einer Täuschungsstrategie verbunden sind. Sie spielen in den Kalkulationen eines Täuschers und damit für seine Informations- und Entscheidungskosten aber trotzdem eine spezielle Rolle, die einen Moment Aufmerksamkeit verdient.

Ein Täuscher wird ja klugerweise versuchen, Kosten dieser Art möglichst niedrig zu halten. Zwar kann er sie naturgemäß nicht ganz umgehen. Damit er überhaupt eine Handlungsdisposition erfolgreich vortäuschen kann, *muß* er bei bestimmten Gelegenheiten ein entsprechendes Handeln demonstrieren. Die Strategie eines Täuschers wird aber konsequenterweise darin bestehen, Situationen, in denen normkonformes Verhalten besonders hohe Kosten verursacht, nach Möglichkeit zu meiden – auch wenn er nicht den tölpelhaften Fehler machen wird, seine angebliche Tugend *nur* in ›Niedrigkostensituationen‹ unter Beweis zu stellen. Die Auswahl der jeweils ›richtigen‹ Situationen wird ihn aber vor einige Entscheidungsprobleme stellen und sich damit ebenfalls negativ in der Bilanz seiner Informations- und Entscheidungskosten niederschlagen.

Auch hier ist er mit einem für ihn unangenehmen Dilemma konfrontiert: Einerseits kann er allzu kostspielige Investitionen in seine Tarnung nicht hinnehmen. So wird es für ihn kaum rational begründet sein, als Freiwilliger in einen aussichtslosen Kampf nur aus dem Grund zu ziehen, um Fairneß, Mut und Zuverlässigkeit *vorzutäuschen*. Die Täuschung wird ihm unter diesen Bedingungen zwar mit ziemlicher Sicherheit gelingen, aber der Preis für diesen Erfolg wäre sehr hoch. Es ist im genuinen Interesse eines Täuschers, solche kritischen ›Hochkostensituationen‹ durch geschicktes und vorausschauendes Planen und Taktieren nach Möglichkeit zu vermeiden und sein Risiko in dieser Hinsicht zu mindern. Andererseits aber sind Situationen mit hohen persönlichen Kosten geradezu ideale Gelegenheiten für eine glaubwürdige Demonstration von Tugend. Ein Täuscher muß darauf achten, daß er diejenigen Gelegenheiten nicht verpaßt, in denen die relativ hohen Kosten von tugendhaftem Verhalten angesichts des für ihn großen ›Beweiswertes‹ trotzdem akzeptabel sind.

2. Subjektive Kosten

Neben objektiven Kosten entstehen einem Täuscher spezifische *subjektive* Kosten. Solche subjektiven Kosten sind gerade mit einer erfolgreichen Täuschung verbunden und mit dem Faktum der Geheimhaltung als solchem verknüpft. Sie entstehen als unmittelbare und mittelbare seelisch-psychologische Belastungen des Täuschers. Jede Verstellung und Vorspiegelung falscher persönlicher Tatsachen bringt vielfältige emotionale Beanspruchungen, intellektuelle Anstrengungen und nervlich strapaziöse Konsequenzen mit sich.

1. *Verlust an Natürlichkeit und Spontaneität.* Von einem Täuscher wird eine mehr oder weniger permanente Anspannung der Aufmerksamkeit und ein hohes Maß an Selbstkontrolle verlangt. Er muß sich ›anstrengen‹, die persönlichen Merkmale und Verhaltensweisen überlegt zu produzieren, die im Fall einer tatsächlichen Tugendhaftigkeit ›von selbst‹ auftreten. Während ein Akteur durch eine authentische Normbindung auch von den Entlastungen profitiert, die eine durch Regeln routinisierte Handlungsweise per se mit sich bringt, muß ein Heuchler nicht nur aufpassen, daß ihm bei der Identifizierung der für ihn relevanten Situationsmerkmale kein Irrtum unterläuft und er seine wahren Absichten verbirgt. Er muß nach außen auch den ›entspannten‹ Gemütszustand desjenigen vermitteln, der sich um solche Probleme keine Gedanken zu machen braucht. Er muß immer auf der Hut sein, daß er nicht aus der Rolle fällt und einen unkontrollierten Einblick in sein ›Seelenleben‹ ermöglicht. Es handelt sich dabei nicht nur um Nachteile durch einen *Verlust* an Natürlichkeit und Spontaneität, sondern zusätzlich um das Problem, diesen Verlust nach außen durch eine *vorgespiegelte* Natürlichkeit und Spontaneität zu verbergen.¹³

Ein Täuscher hat sich vor manifesten Normbrüchen in ungünstigen Situationen in Acht zu nehmen. Er läuft aber auch Gefahr, sich durch unbedachte Äußerungen und verräterische Reaktionen zu entlarven. Täuscher und Heuchler verfügen über ein Wissen, über das eine ›ehrliche Haut‹ nicht verfügen würde und das sie nicht preisgeben dürfen – zumindest ist das ein Wissen von den eigenen Normbrüchen, in der Regel aber auch von anderen Fakten und Tatsachen, etwa solchen, die zur Identifikation günstiger Gelegenheiten zum Normbruch von Nutzen sind: So würde sich ein einfacher Bankangestellter verdächtig machen, wenn er ein Detailwis-

¹³ Zu den damit zusammenhängenden Schwierigkeiten vgl. die schon genannten Ausführungen bei Elster 1987, 166 ff., und Frank 1987; 1992, 46 ff., 88 ff.

sen über die Alarmanlage seiner Bank offenbart. Häufig haben Schwindler aber nicht nur das Problem, die Wahrheit zu verschweigen. Sie haben darüber hinaus das Problem, fiktive Sachverhalte stimmig zu ›konstruieren‹: Der betrügerische Ehemann kann eben über seinen wahren Aufenthaltsort nicht nur schweigen. Er muß eine plausible Geschichte erfinden, die möglichst ›wasserdicht‹ ist und den möglichen Überprüfungen durch seine Ehefrau standhält.¹⁴

Täuscher sind folglich nicht nur gezwungen, bestimmte persönliche Eigenschaften und Charaktermerkmale vorzuspielen, sondern sie sind auch gezwungen, Tatsachen zu verbergen und zu erfinden. Sie leben ein disharmonisches Leben mit der Lüge und der Angst vor Irrtümern, Fehlkalkulationen und unkontrollierten Äußerungen. Zu diesem psychischen Streß gesellt sich zwangsläufig ein andauerndes Mißtrauen anderen Menschen gegenüber, die Furcht, daß sie bereits Verdacht geschöpft haben, daß sie die Handlungen und Reaktionen des Täuschers schon in besonderem Maße überwachen und kontrollieren oder ihm vielleicht sogar schon gezielt Fallen stellen. Sich an die Wahrheit zu halten und nicht auf eine Fassade angewiesen zu sein, spart demgegenüber seelische Energie und ermöglicht einen gelösten Umgang mit anderen Menschen.

2. *Verlust an persönlicher Integrität.* Subjektive Kosten einer Täuschungsstrategie stellen sich als psychologische Belastungen des Täuschers aber nicht nur als bloße ›Unannehmlichkeiten‹ dar, die aus den praktischen Schwierigkeiten und der hohen Kompliziertheit eines Doppellebens resultieren. Ein Täuscher muß nicht nur die subjektiven Kosten tragen, die sich aus den psychischen Investitionen in die Mittel ergeben, die man benötigt, um eine Täuschung zu bewerkstelligen. Eine erfolgreiche Täuschung hat darüber hinaus gehende negative Konsequenzen für den Täuscher, die mit den im weiteren Sinne ›technischen‹ Problemen der Aufrechterhaltung einer Tarnung nichts zu tun haben. Auch hier kann man sich von David Hume das Stichwort geben lassen, wenn er die Vorzüge eines Lebens in Wahrhaftigkeit und Offenheit beschreibt: »Aber bei allen edleren Naturen ist die Abneigung gegen Verrat und Betrug zu stark, um durch Aussichten auf Nutzen oder pekuniären Vorteil aufgewogen werden zu können. Innerer Seelenfriede, ein Bewußtsein eigener Integrität, ein befriedigender Rückblick auf unser eigenes Verhalten; das sind sehr wesentliche Voraussetzungen für das Glück und werden von jedem

¹⁴ Vgl. Ekman 1989, 27 ff.

ehrlichen Menschen, der ihre Wichtigkeit fühlt, hochgeschätzt und gepflegt werden.«¹⁵

Um den subjektiven Wert eines »inneren Seelenfriedens« aufgrund eines »Bewußtseins eigener Integrität« nachvollziehbar und plausibel zu finden, muß man ihn nicht mit eitler Selbstzufriedenheit assoziieren oder auf Konzeptionen wie ein »schlechtes Gewissen« und ein »Über-Ich« zurückgreifen. Man kann einen solchen »inneren Seelenfrieden« auch als Ergebnis der Tatsache sehen, daß persönliche Integrität einem elementaren Bedürfnis entspricht, das in der menschlichen Natur und der Natur menschlicher Beziehungen unmittelbar verankert ist. »Ein Leben der Täuschung und Unaufrichtigkeit« wäre demnach nicht nur »ein verdeckt geführtes Leben, in dem ständig die Möglichkeit der Enthüllung lauert«,¹⁶ sondern auch ein Leben, das selbst bei einem Erfolg der Täuschungsbestrebungen einem nicht substituierbaren menschlichen *Interesse an Authentizität* fundamentalen Schaden zufügt.

C. Persönliche Integrität als individuelles Gut

1. Fremdbild und Selbstbild

Was unterscheidet eine Persönlichkeit mit einer intakten Integrität von der Persönlichkeit eines Täuschers und Heuchlers? Persönliche Integrität in diesem Sinne besitzt ein Mensch dann, wenn das Bild, das andere Menschen von ihm und seiner Person, seinen Zielen, Beweggründen und Einstellungen haben, mit seinem Selbstbild, mit seinem eigenen Wissen von seinen Eigenschaften und Charakterzügen im wesentlichen – d.h. vor allem in der Hinsicht, die für die Interessen anderer Personen relevant ist – übereinstimmt. Eine integre Persönlichkeit in diesem Sinn zu sein, bedeutet, daß man ein »authentisches« Leben frei von strategischen Täuschungen und Heucheleien führt, daß man seine Einstellungen und Gefühle nicht systematisch zu verbergen sucht, um gezielt einen irreführenden Eindruck von seiner Person und ihren Eigenschaften zu vermitteln und aus einem solchen falschen Eindruck persönliche Vorteile zu ziehen.

Wenn eine solche Harmonie zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung einem wichtigen seelischen Bedürfnis des Menschen entsprechen und der Wunsch nach persönlicher Integrität ein eigenständiges und »ultimates«

¹⁵ Hume 1777, 213f. Hier klingt die antike Auffassung durch, daß nur der Gerechte glücklich sein könne, da nur er eine harmonische und ausgeglichene Seele habe.

¹⁶ Singer, P. 1984, 290.

Interesse zum Ausdruck bringen soll, dann muß sich eine Verletzung dieses Interesses deutlich unterscheiden lassen von den Beeinträchtigungen, die ein Täuscher durch die sonstigen, bereits erwähnten subjektiven Kosten einer Täuschungsstrategie hinnehmen muß. Es kann dann nicht nur um die Zerstörung von Natürlichkeit, Spontaneität und den psychischen Streß durch die permanente Anspannung von Aufmerksamkeit gehen. Und in der Tat kann man einen solchen tieferreichenden persönlichen Schaden für einen Täuscher identifizieren. Der Täuscher verliert nämlich gerade durch den Erfolg einer Täuschungsstrategie eine spezifische *Fähigkeit*: die Fähigkeit, eine *authentische interpersonale Beziehung* mit anderen Personen aufzunehmen.¹⁷

2. Authentische interpersonale Beziehungen

Unter einer ›authentischen interpersonalen Beziehung‹ oder kurz: einer ›authentischen Beziehung‹, soll eine Beziehung zwischen Personen verstanden werden, die wechselseitig durch Vertrauen und Offenheit geprägt ist, in der insbesondere keiner der Beteiligten versucht, ein relevantes Wissen über Eigenschaften der eigenen Person, über seine Motive und Absichten, die er in der Beziehung verfolgt, zum eigenen Vorteil zu verheimlichen. In einer authentischen interpersonalen Beziehung ist Raum für ›unvorsichtige‹ emotionale und gefühlsmäßige Verhaltensweisen, also Verhaltensweisen, die sich der bewußten und rationalen Selbstkontrolle einer Person entziehen. Die Partner in einer authentischen Beziehung müssen weder fürchten, Informationen preiszugeben, die der andere ausnutzen könnte, noch haben sie etwas zu verbergen, mit dem sie dem anderen schaden könnten. Das Verhalten in einer solchen Beziehung wird daher nicht nur das Ergebnis nüchterner Abwägung und distanzierter Überlegung sein, sondern ebenso das Ergebnis spontaner Reaktionen und unkalkulierter Emotionen. Funktionierende authentische Beziehungen befreien von der Anstrengung einer mißtrauischen Berechnung von Handlungswirkungen.

Mit P. F. Strawson kann man die Einstellung der Partner in einer authentischen interpersonalen Beziehung als »teilnehmende Haltung« von einer »objektiven Haltung« abgrenzen.¹⁸ Eine ›objektive Haltung‹ gegen-

¹⁷ Dieser Begriff ist angelehnt an P. F. Strawsons Überlegungen, 1978, 208 ff. Ausführlich setze ich mich – allerdings unter einer anderen Fragestellung als hier – mit Strawsons Konzeption in Baurmann 1987a, 145 ff., auseinander.

¹⁸ Vgl. Strawson 1978, 211.

über einem Interaktionspartner einzunehmen, würde bedeuten, ihn als Mittel für die eigenen Zwecke und ›Objekt‹ möglichst wirksamer Beeinflussung zu betrachten und bestimmte Handlungen ihm gegenüber nur aus dem Kalkül heraus zu wählen, welche sich jeweils am besten eignen, gewünschte Reaktionen hervorzurufen. Eine derartige ›Instrumentalisierung‹ einer anderen Person würde naturgemäß spontane und gefühlsgeleitete Handlungen ihr gegenüber ausschließen und ein hohes Maß an Distanz und Kontrolle der eigenen Emotionen erfordern.

Eine objektive Haltung in diesem Sinn nimmt auch eine Person ein, die versucht, durch eine gezielte Geheimhaltung von relevanten Fakten über ihre eigenen Handlungsabsichten und Dispositionen andere Menschen zu einem für sie nützlichen Verhalten zu bewegen. Die Interaktionspartner eines Täuschers werden zu Objekten einer (verborgenen) Taktik degradiert. Indem der Täuscher ihnen wesentliche Informationen für ihre Entscheidungsfindung bewußt vorenthält und sie über seine wahren Pläne und Eigenschaften hinters Licht führt, instrumentalisiert er sie in seinem Interesse. Sie werden zu Gegenständen der *Manipulation*.¹⁹ Ein Täuscher ist infolgedessen nicht in der Lage, mit denjenigen, die er täuscht, eine authentische interpersonale Beziehung aufzubauen. Unter diesem Gesichtspunkt impliziert eine Täuschungsstrategie eine spezifische *Unfähigkeit*: Wer täuscht, der *kann* gegenüber den Getäuschten nicht zugleich seine Persönlichkeit offenbaren oder seinen Gefühlen freien Lauf lassen.

Daß eine manipulative, nicht-authentische Beziehung einer Person, die *Objekt* einer Täuschung ist, in aller Regel schadet, ist unmittelbar einleuchtend. Täuschung ist häufig die Grundlage von Ausbeutung und Übervorteilung. Der hier entscheidende Punkt ist aber, daß auch für den Täuscher *selber* seine Unfähigkeit zu einer authentischen Beziehung erhebliche persönliche Kosten und Einbußen mit sich bringt – selbst wenn er es mit einer integren Persönlichkeit als Interaktionspartner zu tun hat und seinerseits Täuschung und Manipulation nicht zu fürchten hat.

Worin bestehen die spezifischen Vorteile von authentischen interpersonellen Beziehungen, die einem Täuscher verschlossen bleiben? Sie bestehen metaphorisch ausgedrückt in dem Nutzen, den andere Menschen als *Spiegel* für die eigene Persönlichkeit und das eigene Handeln haben können. Damit sind vor allem zwei Phänomene gemeint: Zum einen die Tatsache, daß wir als Menschen in mannigfacher Hinsicht in unserem Selbst-

¹⁹ Zu einem Begriff von Manipulation, der sich vor allem auf das Vorliegen einer ›asymmetrischen Wissenssituation‹ bezieht, vgl. Baurmann 1987a, 89 ff.

bild, unserem Selbstverständnis und unserer Selbstfindung davon abhängen, wie andere Personen auf unsere Eigenschaften und Charakterzüge reagieren, wie sie unser Verhalten, unsere Fähigkeiten, Vorzüge und Schwächen interpretieren und beurteilen. Ohne eine solche ›Reflexion‹ unserer Persönlichkeit in der Wahrnehmung anderer sind eine adäquate Selbstwahrnehmung und damit Selbsterkenntnis, konstruktive Selbstkritik und persönliche Weiterentwicklung kaum denkbar. Diesen Aspekt kann man als den *epistemischen* Nutzen authentischer interpersonalen Beziehungen bezeichnen.

Zum anderen haben solche Beziehungen eine wichtige *emotionale* Bedeutung. Sie beruht darauf, daß man in authentischen Beziehungen dem Bedürfnis nach einem expressiven Verhalten risikolos nachgeben kann. Viele Gefühle und Empfindungen, die Menschen entwickeln, *wollen* sie anderen Personen gegenüber zum Ausdruck bringen. Mit der Äußerung von Emotionen kann eine unmittelbare Befriedigung verbunden sein, gleichgültig, ob diese Emotionen positiver oder negativer Art sind. Gefühlsmäßige Bindungen prägen unser Verhältnis zu anderen Menschen zumeist tiefergehend als etwa interessenmäßige Übereinstimmungen oder Konflikte. Diese emotionale und expressive Seite authentischer Beziehungen hat Strawson in seiner Analyse in den Vordergrund gestellt. Es ist nach seiner Auffassung vor allem die Praktizierung von gefühlsmäßigen, »nicht-distanzierten Haltungen und Reaktionen« wie »Dankbarkeit, Übelnehmen, Vergebung, Liebe«,²⁰ die authentischen Beziehungen einen so hohen Wert verleihen.

Es geht also um die im Kern eher triviale Wahrheit, daß Menschen normalerweise ein genuines, von Eitelkeit ganz unabhängiges Bedürfnis nach *Selbstdarstellung* haben, daß sie ihren ›inneren Seelenfrieden‹ nur durch einen unverfälschten Ausdruck ihrer Persönlichkeit erlangen können, durch einen Ausdruck ihrer Eigenschaften, Vorlieben, Stärken, Schwächen, Wünsche, Bedürfnisse, Emotionen und Empfindungen, und daß die Resonanz anderer Personen auf diese Selbstdarstellung sowohl in kognitiver als auch emotionaler Hinsicht von elementarer Bedeutung für ihre Selbstfindung ist. Um es noch einmal mit den Worten Strawsons zu sagen: »Der zentrale Gemeinplatz, auf dem ich insistieren möchte, ist die sehr große Wichtigkeit, die wir den Haltungen und Absichten anderer menschlicher Wesen in bezug auf unsere Person beilegen, und das große Ausmaß, zu dem unsere persönlichen Gefühle und Reaktionen von unse-

²⁰ Strawson 1978, 205.

ren Überzeugungen über diese Haltungen und Absichten abhängen oder sie einschließen.«²¹

Nun kann aber ein Spiegel uns nur dann ein wirklichkeitstretues Abbild vermitteln, wenn wir ohne Maskerade vor ihm stehen. Nur die integrale Persönlichkeit, die in authentischer Weise ihren wahren Eigenschaften gemäß handelt und ihre wahren Charakterzüge und Gefühle offenbart, kann von den Reaktionen anderer Menschen profitieren. Dem Heuchler und Schwindler ist diese Möglichkeit versperrt. Sein Leben ist unter diesem Gesichtspunkt verarmt. Er hat eine spezifische Einsamkeit hinzunehmen, die eine notwendige Folge der Tatsache ist, daß er sich seinen Interaktionspartnern nicht anvertrauen darf, daß er seine Gefühle, Einstellungen, Ängste, Sorgen und Hoffnungen ihnen nicht oder nur kalkuliert und selektiv offenlegen kann. Der Täuscher muß zwangsläufig auf die ›internen Güter‹²² verzichten, die eine vertrauensvolle und offene Kommunikation beinhaltet: Selbstdarstellung, Selbsterkenntnis, Emotionalität, aber auch freundschaftliche Kritik, guten Rat oder Trost. Auch und gerade unter dem Gesichtspunkt des Eigeninteresses kann somit ein Leben ›im Bewußtsein der eigenen Integrität‹ einem Leben ›im Verborgenen‹ vorzuziehen sein.

3. Instrumentelle und expressive Interessen

In der Vernachlässigung des eigenständigen Werts einer auf Vertrauen basierenden interpersonalen Beziehung zeigt sich einer weiterer Aspekt der beschränkten Sichtweise der menschlichen Natur, wie sie dem ›klassischen‹ Verhaltensmodell des Homo oeconomicus zugrunde liegt. Er besteht in der einseitigen Hervorhebung der *instrumentellen, wirkungsorientierten* Interessen des Menschen zu Lasten seiner *expressiven, ausdrucksorientierten* Interessen. In der ökonomischen Tradition erscheint der Mensch als ein Wesen, dessen Wünsche fast ausschließlich mit aktiven und zielgerichteten Eingriffen in die äußere Welt, mit einer Veränderung dieser Welt verbunden sind. Der Mensch ist aber in Wirklichkeit nicht nur ›interventionistisch‹ auf die empirischen Konsequenzen und Wirkungen seines Handelns fixiert, sondern für ihn spielt der Ausdruck seiner Gefühle und Empfindungen, seiner Ängste und Hoffnungen eine ebenso un-

²¹ Ders. aaO., 205 f.

²² Daß ein gemeinschaftliches Handeln als solches ›interne‹ Güter für die Beteiligten offerieren kann, ist ein wichtiges und richtiges Argument des ›Kommunitaristen‹ Alasdair MacIntyre, vgl. 1987, 253.

ersetzbare Rolle und stellt für ihn einen Nutzen *sui generis* dar. Eine expressive Darstellung seiner Persönlichkeit ist für ihn ein Selbstzweck, dessen Bedeutung unabhängig von den positiven und negativen Folgen ist, den entsprechende Ausdruckshandlungen außerdem noch mit sich bringen mögen.

Die Einsicht in den Wert eines authentisch geführten Lebens läßt sich bis zu dem antiken Ideal der ›harmonischen Persönlichkeit‹ zurückverfolgen. Nach diesem Ideal setzt die Verwirklichung individuellen Glücks ein Leben in Übereinstimmung mit den Forderungen der Moral und Tugend voraus. Es ist bemerkenswert, daß diese Sichtweise in der Antike regelmäßig sowohl bei idealistischen als auch bei materialistischen Denkern zu verzeichnen ist.²³ Vielleicht ist das ein Zeichen dafür, daß sie weniger abstrakten philosophischen Spekulationen entspringt als vielmehr einer sorgfältigen Beobachtung der menschlichen Natur. Die Auffassung, daß interpersonale Beziehungen mit einer ›teilnehmenden Haltung‹ der Interaktionspartner für den kognitiven und emotionalen Prozeß der Selbstfindung und Charakterbildung unverzichtbar sind, wird heute durch psychologische Theorien der Persönlichkeitsentwicklung weiter untermauert.²⁴ Demnach kann ein Individuum eine eigenständige ›Identität‹ nur im offenen Austausch mit anderen Personen erwerben und aufrechterhalten: So wenig man eine ›Privatsprache‹ sprechen kann, kann man ein rein privates ›Selbstbild‹ besitzen.

Insgesamt gesehen gibt es überzeugende theoretische und empirische Belege für die Annahme, daß sich eine psychisch reife und gesunde Persönlichkeit nur in spontanen und offenen Beziehungen mit anderen Menschen entwickeln und bestätigen kann und daß solche Beziehungen für das subjektive Glücksempfinden einen hohen Stellenwert besitzen. Auf dieses Ergebnis kommt es hier an, denn aus ihm folgt, daß jedes Individuum ein fundamentales Interesse an authentischen Beziehungen haben muß und sich nicht allen anderen Menschen gegenüber permanent als ›raffiniertes Schurke‹ verhalten wird. Der ›innere Seelenfrieden‹ einer integren Persönlichkeit läßt sich als derjenige Gemütszustand nachvollziehen, der sich in einer Situation einstellt, in der man vor anderen Menschen nicht permanent auf der Hut sein muß, sondern mit ihnen ohne Einschränkungen offen kommunizieren kann und nicht unter dem Druck

²³ Vgl. Baumann 1987b, 64 ff.

²⁴ Etwa durch die ›interaktionistischen‹ Theorien von George Herbert Mead und Erving Goffman oder auch die Theorie der ›kognitiven Dissonanz‹ von Leon Festinger bzw. deren Nachfolgern.

steht, bestimmte Dinge geheimhalten zu müssen: in der sich also die Vorteile authentischer interpersonalen Beziehungen ohne Abstriche und innere Reserven realisieren lassen.

Es ist in diesem Zusammenhang bemerkenswert, daß ein Interesse an der Bewahrung persönlicher Integrität gerade dann besonders ins Gewicht fallen wird, wenn es um die Erfüllung schwerwiegender Pflichten geht. Sich solchen Pflichten insgeheim zu entziehen, stellt einen schwerwiegenderen Vertrauensbruch dar als wenn es um »Bagatellen« geht. Man »drückt« sich dann in Situationen, in denen es für andere Personen von erhöhter Wichtigkeit ist, daß sie Vertrauen haben können. Eine Vortäuschung falscher Tatsachen stellt in diesem Fall für beide Seiten einen gravierenden Vorgang dar und damit einen entsprechend gravierenden Einschnitt in die persönliche Integrität eines Akteurs. Die Tatsache, daß große Vorteile aus einer Täuschung auch zu proportional steigenden »Integritätseinbußen« führen, stellt ein wichtiges Gegengewicht angesichts der starken Anreize für ein opportunistisches Verhalten in solchen Situationen dar. Persönliche Integrität hätte demnach nicht einen konstanten Wert, dem jeweils die variablen Gewinne aus einer Täuschungsstrategie gegenüberstehen, sondern würde sich dem Grad der Versuchung quasi automatisch anpassen. Das stimmt mit empirischen Erfahrungen durchaus überein: Menschen fühlen sich in der Regel weniger als Betrüger und Trittbrettfahrer, wenn sie Steuern hinterziehen oder mit öffentlichen Verkehrsmitteln schwarzfahren, als wenn sie in Zeiten der Not mit ihren Mitmenschen nicht teilen oder sich in einem gerecht empfundenen Verteidigungskrieg ihrer Wehrpflicht entziehen.

4. Der Stellenwert expressiver Interessen

Wie *gewichtig* ist der Wunsch nach persönlicher Integrität und in welchen sozialen Beziehungen wird er unabweisbar sein? Strawson hat das Interesse an authentischen Beziehungen zu anderen Personen für prinzipiell nicht substituierbar erklärt: »Eine ununterbrochende Objektivität der interpersonalen Haltung und die menschliche Isolation, die daraus folgen würde, scheint nicht etwas zu sein, dessen menschliche Wesen fähig wären.«²⁵ Man muß sich jedoch auch hier davor hüten, eine Theorie mit zu starken Prämissen zu befrachten. Die Annahme eines intrinsischen Interesses an einem authentischen Leben in Übereinstimmung mit den Normen und Tugenden, deren Einhaltung man für sich und andere prokla-

²⁵ Strawson 1978, 214 f.

miert, soll daher nur in einer relativ *schwachen* Version in Anspruch genommen werden. Demnach wäre es zwar für eine Person in der Tat mit zu hohen subjektiven Kosten verbunden, *alle* Mitmenschen immer und in jeder Hinsicht zu täuschen. Aber es könnte für sie durchaus hinnehmbar sein – wenn entsprechende Vorteile locken –, *viele* Mitmenschen immer und in jeder Hinsicht zu täuschen. Ein Bedürfnis nach Authentizität und Integrität würde sich insofern nicht in jedem sozialen Umfeld und nicht gegenüber jedem Personenkreis in gleicher Weise bemerkbar machen. Zwar soll Strawson darin zugestimmt werden, daß kein psychisch normaler Mensch in der Lage ist, auf authentische interpersonale Beziehungen *vollständig* zu verzichten und sich gegenüber *allen* anderen Menschen zu isolieren. Aber diese plausible Annahme soll nicht implizieren, daß die persönlichen Kosten einer Täuschungsstrategie die Option des ›raffinierten Schurken‹ unter allen Umständen ausschließen.

Aus dieser schwachen Version der These von der genuinen Nützlichkeit persönlicher Integrität leitet sich ab, daß ein Akteur bei der Wahl zwischen einer Täuschungsstrategie und einem authentischen Handeln grundsätzlich zwei Aspekte berücksichtigen muß: Zum einen ist er zur Befriedigung seines Interesses an authentischen Beziehungen auf einen Kreis von Personen angewiesen, in dem er sich unverfälscht und offen verhalten kann. Zum anderen muß er erwägen, ob er darüber hinaus zu Personen Beziehungen hat, gegenüber denen sich ein Doppelleben lohnen würde, weil die spezifischen Kosten einer Täuschungsstrategie hinreichend niedrig bleiben.

Zur ersten Gruppe können nur Personen gehören, zu denen ein Akteur dauerhafte und regelmäßige persönliche Kontakte pflegt. Denn nur solche Personen können ihn gut genug kennen, um überhaupt zu einer signifikanten Resonanz auf seine Persönlichkeit fähig zu sein. Nur mit ihnen kann er auch das nötige Vertrauensverhältnis entwickeln, das für eine nicht-kalkulierte, auch durch Emotionen geprägte interpersonale Beziehung notwendig ist. Personen aus dieser Gruppe sind aber nicht nur willkommene ›positive Kandidaten‹ für denjenigen Personenkreis, der für einen Akteur sein relevantes ›Umfeld‹ für authentische Beziehungen bilden kann. Sie sind auch gleichzeitig ›negative Kandidaten‹ für den Kreis derjenigen Personen, die als potentielle Objekte einer Täuschungsstrategie in Frage kommen. Dabei spielen nicht nur die Opportunitätskosten eine Rolle, weil man mögliche Partner für eine authentische interpersonale Beziehung verlieren würde. Ein weiterer wichtiger Aspekt kommt hinzu: Um Menschen zu täuschen, muß man sich in einer gewissen Weise von ihnen isolieren und abschirmen, man darf sie nicht ›zu nahe‹ an sein Denken

und seine Gefühle ›heranlassen‹. Je enger man aber mit bestimmten Personen interagiert, je regelmäßiger und intensiver der Kontakt zu ihnen ist, je länger persönliche Beziehungen Bestand haben, desto schwieriger und kostspieliger wird es, Mauern der Isolation aufzurichten und verlässlich aufrechtzuerhalten. Das ist nicht nur deshalb der Fall, weil im Rahmen regelmäßiger Kontakte zu denselben Personen die Gefahr einer Entlarvung groß ist und die Vorkehrungen für eine erfolgreiche Tarnung mit der Intensität von Beziehungen immer aufwendiger werden. Es ist auch deshalb der Fall, weil mit der Beständigkeit einer persönlichen Beziehung gefühlsmäßige Bindungen und gegenseitige Sympathie auftreten können, die es schwerer machen, einen Gegenüber nur als Mittel für die eigenen Zwecke zu betrachten. Die persönlichen Kosten eines Doppellebens werden dementsprechend mit der Dauer und Intensität der Kontakte zu den getäuschten Personen *ceteris paribus* steigen.

Daraus folgt, daß für einen Akteur wichtige Gründe dafür sprechen, die für ihn unverzichtbaren authentischen Beziehungen im Kreis derjenigen Personen aufzunehmen, zu denen er regelmäßige und dauerhafte Kontakte unterhält, *und* sie sprechen gleichermaßen dafür, die Opfer einer möglichen Täuschungsstrategie *nicht* aus diesem Kreis von Personen zu wählen. Die potentiellen Leidtragenden einer Täuschungsstrategie werden daher zuerst in den flüchtigen persönlichen Beziehungen und Kontakten eines Akteurs zu suchen sein. In solchen Beziehungen treten weder besondere Schwierigkeiten für eine erfolgreiche ›innere Isolation‹ auf, noch verliert man mögliche Partner für eine authentische Beziehung.

D. Die persönlichen Risiken der Täuschung

1. Verlust von Reputation und Status

In der Analyse der persönlichen Risiken eines Täuschers sind zwei Aspekte zu unterscheiden: Zum einen der *Schaden*, der für ihn mit einer Entlarvung als Täuscher verbunden ist. Zum anderen die *Wahrscheinlichkeit*, mit der ihm eine solche Entlarvung und damit der Eintritt dieses Schadens droht. Betrachten wir zunächst die spezifische Natur des Schadens näher, mit dem ein Täuscher bei einer Entlarvung zu rechnen hat.

In dieser Hinsicht muß man sich vor allem den erheblichen Unterschied klarmachen zwischen dem Schaden, der bei einer Entdeckung für einen situativen Nutzenmaximierer auftreten kann, wenn er im Einzelfall von einer Norm abweicht, und dem Schaden, der einem dispositionellen

Nutzenmaximierer droht, wenn er eine Handlungsweise praktiziert, die im Widerspruch zu einer vorgeblichen Tugend steht. Die Entdeckung, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer versucht, von einer vorge-täuschten Tugend zu profitieren, hat für seine Interaktionspartner eine grundsätzlich andere Bedeutung als die Entdeckung, daß ein situativer Nutzenmaximierer eine günstige Gelegenheit zu einem pflichtwidrigen Verhalten ergreift. Von einem situativen Nutzenmaximierer erwartet man von vornherein nichts anderes. Die Tatsache, daß er eine Norm nur dann befolgt, wenn diese Handlungsweise in einem konkreten Fall in seinem Interesse ist, enthält keinerlei neue Informationen über seine Person und ihren ›Charakter‹ und wird die Erwartungen im Hinblick auf seine zukünftigen Handlungsweisen nicht verändern. Ein situativer Nutzenmaximierer kann keine Reputation für verlässliche Pflichterfüllung erwerben oder verlieren, weil er keine Disposition für verlässliche Pflichterfüllung erwerben oder verlieren kann. Die prinzipielle Haltung gegenüber einem situativen Nutzenmaximierer wird aus diesem Grunde durch die Aufdeckung seines unkooperativen Verhaltens nicht beeinflusst. Außer der einzelnen normabweichenden Handlung hat er deshalb auch nichts zu verbergen und an Enthüllung auch nichts zu befürchten.

Das bedeutet zwar nicht, daß ein situativer Nutzenmaximierer durch ein normabweichendes Verhalten keinerlei Risiko eingeht. Wenn er sich gegenüber seinen Interaktionspartnern unkooperativ verhält, hat er entsprechende Sanktionen zu gewärtigen. Das Risiko für einen situativen Nutzenmaximierer besteht aber nicht darin, daß er sich durch ein solches Verhalten mögliche Vorteile aus kooperativen Beziehungen *auf Dauer* verscherzt, weil er sich in den Augen seiner potentiellen Interaktionspartner als für eine Kooperation generell untauglich erwiesen hätte. Wenn in Zukunft Situationen bestehen, in denen aufgrund eines Reziprozitätsmechanismus ein kooperatives Verhalten für alle Beteiligten rational begründet ist, dann wird man mit einem situativen Nutzenmaximierer und Opportunisten auch dann erneut kooperieren, wenn er bei anderen Gelegenheiten ein unkooperatives Verhalten an den Tag gelegt hat.

Ganz anders jedoch stellt sich der mögliche Schaden aus der Entdeckung eines unkooperativen Verhaltens für einen dispositionellen Nutzenmaximierer dar. Welche Handlungsweise man als Interaktionspartner von einem dispositionellen Nutzenmaximierer erwartet, hängt davon ab, welche persönlichen Eigenschaften und Handlungsdispositionen man bei ihm vermutet. Diese Einschätzung bestimmt, ob man ihm in kooperativen Beziehungen Vertrauen schenkt oder nicht. Die Handlungsweisen eines dispositionellen Nutzenmaximierers sind für seine Partner deshalb nicht

nur in ihren positiven oder negativen Auswirkungen als Einzelhandlungen wichtig, sondern auch als Indikatoren für seine Tugenden oder Untugenden. Fast noch mehr als die konkrete Schädigung, die durch ein normabweichendes Verhalten eines dispositionellen Nutzenmaximierers verursacht werden mag, wird seine aktuellen und potentiellen Interaktionspartner der Informationsgehalt dieses Verhaltens interessieren. Aus einer eindeutig identifizierten normabweichenden Handlung können und müssen sie schließen, daß er seine Tugend nur vorgetäuscht hat. Sie werden dann nicht (nur) mit einer direkten Sanktion auf den einzelnen normabweichenden Handlungsakt reagieren. Sie werden ihn auch in der Zukunft nicht mehr als Partner für Beziehungen akzeptieren, in denen integre und tugendhafte Persönlichkeiten gefragt sind. Durch ein normabweichendes Verhalten hat er seine Reputation zerstört.

Mit einem guten Ruf verliert man aber auch seine gesellschaftliche Eintrittskarte. Ein Verlust an Reputation ist ein Verlust an *sozialem Status*, d.h. an Chancen der Teilhabe an lohnenden kooperativen Beziehungen. Im Hinblick auf die Vergangenheit bedeutet ein solcher Verlust für einen dispositionellen Nutzenmaximierer einen Untergang von Investitionen. Die Kosten für die Erwerbung eines guten Rufs lohnen sich für ihn nur als Aufwendungen für ein Instrument, mit dem er andere Menschen in seinem Sinne beeinflussen kann. Seine Reputation ist ein Kapital, das sich in der Zukunft durch einen entsprechenden Status und die Partizipation an gewinnträchtigen Unternehmen verzinsen soll²⁷ – und für einen Täuscher doppelt verzinsen soll. Wird seine Reputation zerstört, dann waren die Investitionen in der Vergangenheit weitgehend sinnlos, denn die wirklich lohnenden Früchte wirft eine gute Reputation in der Regel erst nach einem längeren Zeitraum ab.

Damit muß ein dispositioneller Nutzenmaximierer, der eine Täuschungsstrategie verfolgt, bei einer Entlarvung mit einem anderen und ungleich größeren Schaden rechnen als ein situativer Nutzenmaximierer, der bei einem normabweichenden Verhalten ertappt wird. Ihr Fehler mag in beiden Fällen der gleiche sein: eine Fehleinschätzung der Handlungssituation. Die Konsequenzen unterscheiden sich aber wesentlich. Dem situativen Nutzenmaximierer droht zwar die unmittelbare Sanktion – er kann sein Vergehen durch Kooperationsbereitschaft aber wieder ›heilen‹. Dem Täuscher droht über diesen temporären Schaden hinaus der Lang-

²⁶ »Ein überlegter Verzicht auf die potentiellen Vorteile aus Normübertretungen kann als Investition in das Humankapital einer guten Reputation betrachtet werden.« (Vanberg 1988a, 23; meine Übersetzung)

zeitschaden eines dauerhaften Ausschlusses von kooperativen Beziehungen. Die mit einem solchen Vertrauensschwund verbundene Nutzeneinbuße kann als ›Strafe‹ weitaus schwerwiegender sein als die gezielte Verhängung eines Übels in einer direkten Reaktion auf eine normabweichende Handlung.

2. ... und ist der Ruf erst ruiniert

Der Verlust der Reputation ist ein potentiell gravierender Schaden auch deshalb, weil man grundsätzlich schlechte Chancen hat, eine einmal verlorengegangene Reputation wiederherzustellen. Der eingetretene Schaden droht ein *irreversibler* Schaden zu werden. Der Verlust eines ›guten‹ Rufs bedeutet nämlich *nicht*, in Zukunft ›keinen‹ Ruf mehr zu haben, sondern einen ›schlechten‹ Ruf. Während es aber nun leicht möglich ist, einen guten Ruf zu verlieren, ist es sehr schwierig, einen schlechten Ruf wieder in einen guten Ruf zu verwandeln. Die Annahme, daß man eine vertrauenswürdige und integre Persönlichkeit ist, kann man durch eine einzige Fehlhandlung schlüssig ›widerlegen‹; noch so viele normkonforme und tugendhafte Einzelhandlungen jedoch können die Meinung, daß man ein Täuscher sei, nicht zwingend entkräften.

Diese Unterschiede zwischen ›keinem‹ Ruf, einem ›guten‹ und einem ›schlechten‹ Ruf hängen mit dem bereits beschriebenen problematischen Verhältnis zwischen Handlungsakten und Handlungsdispositionen zusammen. Ein Beobachter hat generell mit der Schwierigkeit zu kämpfen, daß die feststellbaren Verhaltensweisen einer Person immer mit verschiedenen Dispositionen erklärt werden können. Hat eine Person ›keinen‹ Ruf, wird ein Beobachter vorurteilsfrei die ihm verfügbaren Daten auswerten und diejenige Disposition zugrunde legen, die ihm angesichts dieser Daten am plausibelsten erscheint. Die zur Beurteilung stehende Person hat dann insbesondere auch die Chance, durch ihr eigenes Verhalten eine bestimmte Einstellung zu ›demonstrieren‹. Ist aber ein Akteur bereits als Täuscher entlarvt worden – hat er also einen ›schlechten‹ Ruf –, verändert sich die Situation erheblich zu seinen Ungunsten. Ein Beobachter wird (und muß!) dann sein Verhalten auf dem Hintergrund der Hypothese interpretieren, daß er es mit einem Täuscher zu tun hat. Darüber hinaus ist der Verdacht nicht unbegründet, daß der betreffende Akteur auch weiterhin täuschen wird: Wenn eine Person einer Täuschung überführt wurde, hat sie Teilnahmechancen an kooperativen Beziehungen verspielt. Nur aufgrund solcher Teilnahmechancen ist aber eine Investition in ihre Tugend für sie überhaupt lohnend. Mit diesen Chancen sinken dementspre-

chend auch die Anreize, eine solche Investition tatsächlich zu tätigen. Einem reuigen Sünder wird es angesichts eines solchen ›Vorurteils‹ schwerfallen, einen Beobachter von seiner neuen Integrität zu überzeugen.

Ein entlarvter Täuscher sieht sich ›Etikettierungen‹ ausgesetzt, die gegen eine strikte Widerlegung immun sind. Er gerät damit in einen Teufelskreis. Gerade weil seine Mitmenschen seine trüben Aussichten kennen, werden sie gegenüber einem demonstrativen Wohlverhalten umso mehr Zweifel haben. Das Mißtrauen in die Glaubwürdigkeit einer Person hat, wie bereits festgestellt wurde, den Charakter einer self-fulfilling-prohecy, weil es den Wert von Wahrhaftigkeit für diese Person herabsetzt und somit zusätzliche Motive für sie liefert, die Kosten der Wahrhaftigkeit zu sparen.²⁷ Das kann die weitere fatale Konsequenz haben, daß sich für sie auch tatsächlich vorhandene Charakterstärken nicht mehr auszahlen, weil sie ebenfalls von der ›Täuschungshypothese‹ erfaßt und nicht mehr honoriert werden. Am Ende kann die Zerstörung der gesamten ›moralischen‹ Persönlichkeit stehen. Eine solche Entwicklung entspricht dem bekannten Phänomen der ›devianten Karriere‹, die ein zentraler Gegenstand der Theorie abweichenden Verhaltens ist.

Mit seiner Entlarvung droht einem Täuscher infolgedessen eine Sogwirkung, die ihn auch dann in den Abgrund zieht, wenn er auf Täuschung in Zukunft tatsächlich verzichtet. Das hat ›methodologische‹ Gründe, die mit dem besonderen Verhältnis zwischen Handlungsakten und Handlungsdispositionen zusammenhängen. Dem Beobachter mit seinen ›Vorurteilen‹ ist kein moralischer oder intellektueller Vorwurf zu machen. Auch er ›leidet‹ unter der spezifischen Schwierigkeit, angesichts einer schwankenden empirischen Basis zu begründeten Annahmen über die Handlungsdispositionen anderer Personen zu gelangen. In einer gewissen Weise *muß* er mißtrauisch sein, denn es gibt kaum einen empirischen Beweis, der sein Mißtrauen schlagend widerlegen könnte, auch wenn er sich einen solchen Beweis selber wünschen muß – er kann kein Interesse daran haben, durch sein Mißtrauen andere Menschen an einer Wiedererlangung ihrer Reputation zu hindern. Da diese Menschen sich in Zukunft ihm gegenüber notgedrungen unkooperativ verhalten werden, verliert er nicht nur potentielle Partner, sondern schafft sich potentielle Feinde.

Allerdings ist es nicht vollständig ausgeschlossen, eine verlorengegangene Reputation wiederherzustellen. Ein bekehrter Täuscher kann sich

²⁷ »Eine der interessantesten aber auch beunruhigendsten Konsequenzen von Etikettierungen ist, daß sie zu sich selbst bestätigenden Stereotypen führen können.« (Axelrod 1988, 132)

dabei ein Phänomen zunutze machen, das normalerweise ein zusätzlicher Anreiz für eine Täuschungsstrategie ist. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß es für normrelevante Situationen typisch ist, daß sie ganz unterschiedliche Anforderungen an die Normadressaten stellen. Für einen Täuscher kommt es darauf an, Nutzen aus seiner Täuschungsstrategie zu ziehen, indem er ›Hochkostensituationen‹ nach Möglichkeit meidet. Umgekehrt der reumütige Sünder: Er wird solche Situationen geradezu suchen müssen. Indem er ein tugendhaftes Verhalten auch dann zeigt, wenn es kostspielig ist, hat er ein erfolgversprechendes, freilich auch nicht ganz risikofreies Instrument zur Verfügung, um von seiner Glaubwürdigkeit auch unter erschwerten Bedingungen zu überzeugen. Jeder kennt die sentimentalischen Geschichten, in denen ein ehemaliger Übeltäter seine Läuterung unwiderleglich beweist, indem er unter Einsatz seines Lebens Menschen rettet oder gefährliche Missionen auf sich nimmt. Selbst wenn solche Situationen ein hohes Risiko bergen, kann es vom Standpunkt des langfristigen Eigeninteresses aus gut begründet sein, dieses Risiko einzugehen, wenn dadurch die Chance besteht, Reputation und damit sozialen Status wiederzugewinnen. Dieser Ausweg hat jedoch auch aus einem anderen Grund nur einen begrenzten Wert: Situationen, in denen man seine Integrität ohne weiteres unter Beweis stellen kann, gibt es nicht auf Abruf.

3. Die Wahrscheinlichkeit der Entlarvung

Für die Abschätzung des Risikos, das eine Person bei einer Täuschungsstrategie im Kauf nehmen muß, ist nicht nur die Höhe des potentiellen Schadens von Bedeutung, sondern auch die *Wahrscheinlichkeit*, mit der mit dem Eintritt des Schadens gerechnet werden muß. Von welchen Faktoren hängt es ab, ob ein Täuscher entlarvt wird und als Folge einen Verlust an Reputation und Status erleidet?

Grundsätzlich kann man jedenfalls feststellen, daß *ohne* die Existenz nennenswerter Risikofaktoren ein Reputationsmechanismus überhaupt nicht möglich wäre.²⁸ Seine Wirksamkeit setzt *voraus*, daß die Wahrscheinlichkeit für Täuscher, in eine Falle zu gehen und sich zu entlarven, nicht zu vernachlässigen ist. Wäre es in der Macht eines Täuschers, sich eine gegen Entlarvung gefeierte Tarnung zuzulegen, wäre es nicht rational begründet, auf den Ruf einer Person etwas zu geben. Der perfekte Täuscher würde bei den Gelegenheiten, bei denen sein Verhalten beobachtet

²⁸ Vgl. Frank 1992, 68 ff., 83f.

werden kann, *niemals* ein auffälliges Verhalten zeigen. Nur auf solchen Beobachtungen kann aber die Reputation einer Person beruhen. Wenn vernünftige Menschen auf Reputation bauen, gehen sie daher zwangsläufig von der Annahme aus, daß Täuscher faktisch mehr oder weniger große Schwierigkeiten haben, sich eine untadelige Reputation zu erwerben, daß sie sich also immer wieder entlarven werden.

Auf den ersten Blick könnte man allerdings in der Tat zu der Auffassung neigen, daß der Erfolg einer Täuschung vollkommen in der Hand der betreffenden Person selbst liegt und für einen klug kalkulierenden Akteur insofern gute Chancen bestehen, die Entdeckungswahrscheinlichkeit entscheidend zu seinen Gunsten zu senken. Schließlich – so könnte man argumentieren – muß er nur bei den Gelegenheiten, bei denen er vor einer Entdeckung nicht sicher ist, das der vorgetäuschten Tugend entsprechende Verhalten zeigen. Das sei ihm so gut möglich wie jeder integren Person auch.

Diese Sichtweise wäre aber viel zu einfach. Drei (Risiko-) Faktoren sind es vor allem, die einem Täuscher das Doppelleben schwer machen: *Erstens* entlarvt sich ein Täuscher schon durch einen einmaligen Fehltritt – jedenfalls dann, wenn es sich um einen eindeutigen Fall von intendierter Normabweichung handelt.²⁹ Insofern spielt der Täuscher ein Spiel des Alles-oder-Nichts und ist für einen Erfolg dazu verdammt, *keinen einzigen* Fehler zu machen. *Zweitens* ist es nicht *einfach*, als Täuscher keinen einzigen Fehler zu machen. Die Entscheidungsprobleme sind häufig komplex, schwer analysierbar und der Täuscher wird mit Problemen der Selbstkontrolle und Willensschwäche zu kämpfen haben. *Drittens* schließlich ist ein Täuscher auch dann nicht vollständig geschützt, wenn er *tatsächlich* keinen einzigen Fehler in Form eines zurechenbaren Normbruchs macht. Es ist eine unzutreffende Annahme, daß es in der Macht eines Täuschers steht, *alle* Merkmale, die für eine integre Persönlichkeit charakteristisch sind, nach Belieben zu simulieren. Das trifft zwar im großen und ganzen auf die *primären* Merkmale in Form der manifest normkonformen Handlungsweisen zu. Das trifft aber nicht in gleicher Weise auf die *sekundären* Merkmale zu, die jede integre Persönlichkeit zusätzlich aufweist. Gerade diese sekundären Merkmale – oder ›Symptome‹, wie ich sie im folgenden auch nennen will –, aus denen sich der ›Gesamtein-

²⁹ Schon Platon erkannte allerdings, daß für einen »Ungerechten« in vielen Fällen die Möglichkeit offensteht, »wenn er auch einmal etwas versehen hat, daß er imstande sei, es wiedergutzumachen, indem er geschickt ist, überzeugend zu reden, wenn irgend von seinen Verbrechen etwas verlauten will«.

druck« zusammensetzt, den eine integrale Persönlichkeit ihren Mitmenschen auch intuitiv vermittelt, sind einer willentlichen Kontrolle mehr oder weniger entzogen und nur schwer zu imitieren.

4. Das Prinzip des Alles-oder-Nichts

Wer als Täuscher in die Falle geht, einer vorgetäuschten Disposition in einer Situation, in der er unter Beobachtung steht, auch nur einmal eindeutig zuwiderzuhandeln, der hat gegenüber den Personen, die von diesem Faktum Kenntnis erlangen, sein Spiel in der Regel bereits verloren. Der Täuscher muß damit rechnen, seine gesamte Reputation als Folge einer einzigen falschen Kalkulation und irrtümlichen Entscheidung zu verlieren. Schon *eine* fehlerhafte Einschätzung kann nicht wiedergutzumachende Konsequenzen für sein Image haben und eine Kooperation mit anderen Personen vielleicht für alle Zukunft verbauen.

Ein »raffiniertes Schurke« hat auch in dieser Hinsicht unter der Asymmetrie zu leiden, die mit der Natur der Sache: dem Verhältnis zwischen Handlungsakten und Handlungsdispositionen, verbunden ist. Während einerseits im Prinzip eine einmalige Abweichung von einer Disposition genügt, um einen guten Ruf möglicherweise unwiederbringlich zu zerstören, können andererseits noch so viele »positive« Handlungsweisen weder eine Disposition »beweisen« noch einen »Irrtum« vergessen machen und den guten Ruf verlässlich wiederherstellen. Eine »Mitgift an Rechtlichkeit und Ehrenhaftigkeit« (Hume), die man über Jahre angesammelt hat, läßt sich durch ein singuläres Fehlverhalten vollständig verspielen. Man ist dann diskreditiert und hat seine Fassade eingerissen, gleichgültig wie oft man zuvor rechtmäßig und ehrenhaft gehandelt hat.

Ein Verlust an Reputation ist demnach kein Prozeß, den man steuern und unter Kontrolle halten kann. Entweder gelingt es, den Zustand der Täuschung insgesamt aufrechtzuerhalten, oder die Täuschung bricht insgesamt zusammen. Es gibt keinen schrittweisen Abbau, keinen abschüssigen Weg, auf dem man wieder umkehren kann. Die Wahrscheinlichkeit einer Entlarvung als Täuscher mit einem entsprechenden Reputationsverlust entspricht im großen und ganzen der Wahrscheinlichkeit, bei einer einzigen Gelegenheit überführt zu werden, also *einmal* eine normabweichende Handlung zu praktizieren, wenn der Schutz der Anonymität fehlt. Anders ausgedrückt: Die Erfolgswahrscheinlichkeit ist für einen Täuscher im großen und ganzen identisch mit der Wahrscheinlichkeit, daß er *niemals* einen Fehler begeht und *niemals* irrtümlich eine nur scheinbare Gelegenheit auszunutzen versucht. Inwieweit er unter diesen Vorausset-

zungen realistischerweise annehmen kann, daß er mit einer Täuschungsstrategie eine gewisse Erfolgchance hat, hängt davon ab, welche Rolle die beiden anderen Risikofaktoren in bestimmten Handlungskontexten spielen.

5. Willensschwäche, Streß und Unübersichtlichkeit

Ein Täscher hat gegenüber einer integren Person solange *zusätzliche* Kosten zu tragen, solange er keine Möglichkeiten ausfindig gemacht hat, die Vorteile einer Täuschungsstrategie zu realisieren. Ohne eine Wahrnehmung solcher Möglichkeiten muß ein Täscher neben den ›täuschungsspezifischen‹ Kosten die gleichen Lasten der Tugend tragen wie eine authentisch tugendhafte Person. Er wird aus diesem Grund unter einem erheblichen Streß stehen, günstige Gelegenheiten nicht zu ›verpassen‹. Dieser Druck wird einer sorgfältigen Abwägung des Für und Wider in der konkreten Entscheidungssituation entgegenstehen. Von vermeintlichen Gelegenheiten zu einem normabweichenden Verhalten geht ohnehin eine besondere Verlockung aus, da die Gewinne aus einem solchen Verhalten kurzfristig anfallen, während die möglichen negativen Konsequenzen erst in einer ungewissen Zukunft auftreten.³⁰ Je länger ein Täscher darauf angewiesen ist, seiner Maske entsprechend zu handeln, desto gefährlicher wird die Versuchung sein, ›endlich‹ auch die Vorteile zu genießen. Fehlentscheidungen sind so oder so unangenehm für ihn: Entweder droht sich seine anstrengende Täuschungsstrategie nicht zu lohnen, oder ihm blüht bei Unvorsichtigkeit die sofortige Enttarnung. Die Gefahren, die aus der volitiven und evaluativen Unvollkommenheit menschlicher Entscheider entstehen, bedrohen Täscher daher in einer besonderen Weise.

Seine emotionale Unausgeglichenheit und die Versuchungen ›des Augenblicks‹ verstärken für den Täscher aber auch die Gefahren, die mit den kognitiven Schwächen menschlicher Entscheider verbunden sind. Bei der Unfähigkeit, in bestimmten Situationen die bestmögliche Alternative zu erkennen, spielen die Mängel des individuellen Wissens, der Gedächtnisleistung sowie der Wahrnehmungs- und Verarbeitungskapazität eine wichtige Rolle. Die Folge ist eine gefährliche Selektivität und Fehleranfälligkeit des Entscheidungsprozesses, die mit der Komplexität der Entscheidungssituationen zunehmen. Mit einer erheblichen Komplexität seiner Entscheidungssituationen wird ein Täscher aber nicht selten konfrontiert sein. Er muß häufig nicht nur eine Vielzahl von empirischen Fak-

³⁰ Diese Gefahr für einen Täscher wird vor allem von Frank betont, vgl. 1992, 68 ff.

ten erfassen und einkalkulieren, sondern er muß sich auch darauf einstellen, daß andere Personen – die ihm vielleicht schon mißtrauen – besondere, schwer erkennbare Vorkehrungen getroffen haben, die gerade einem Täuscher sein ›Handwerk‹ erschweren sollen. Er hat mit ›unsichtbaren‹ Kontrollen, verborgenen Fallen und ähnlichem zu rechnen. Für einen Täuscher ist es dabei vor allem auch wichtig, jeden *indirekten* Hinweis auf seine wahre Natur zu vermeiden. Er kann sich ja nicht nur durch manifeste Normabweichungen bloßstellen, sondern durch eine Vielzahl weiterer verräterischer Handlungsweisen. In einem Kontext, in dem nicht nur Einzelhandlungen, sondern auch Handlungsdispositionen sanktioniert werden, steigt für einen Opportunisten die Gefahr von entlarvenden Fehlentscheidungen und Irrtümern enorm an.

Dem Täuscher steht nicht der Ausweg offen, solchen Problemen mit ›Heuristiken‹ oder Faustregeln zu begegnen, die ihm sagen, unter welchen Bedingungen sich das Ausnutzen einer Täuschung ›in der Regel‹ lohnt. Denn solche Regeln führen bekanntlich dazu, daß in Einzelfällen immer wieder suboptimale Entscheidungen gefällt werden. Das ist in vielen Kontexten hinnehmbar, aber nicht für einen Täuscher. Er darf sich eine falsche Entscheidung auch in einem Einzelfall nicht leisten. Nur ›befriedigende‹ Resultate kann es in seiner Welt des Alles-oder-Nichts nicht geben. Ein Täuscher *muß* in jedem Fall eine Einzelprüfung vornehmen, wenn er entscheidet, ob er eine normabweichende Handlung riskieren soll oder nicht. Er bleibt den Schwierigkeiten einer permanenten Folgerorientierung seines Handelns ausgeliefert.

Aus alledem folgt, daß Täuscher ihre Entscheidungen nicht selten unter Bedingungen zu fällen haben, die für eine korrekte Urteilsbildung ungünstig sind und die Wahrscheinlichkeit für Fehlentscheidungen erhöhen: Versuchungen durch kurzfristige Gewinne, psychischer Druck aufgrund steigender Kosten einer sich nicht amortisierenden Täuschungsstrategie, Streß wegen dem großen, oft nicht wiedergutzumachenden Schaden bei Irrtümern, komplexe und unübersichtliche Entscheidungssituationen mit der Gefahr der Fehlkalkulation ohne Entlastungsmöglichkeiten durch Heuristiken und Faustregeln.³¹ Die Probleme für einen ›raffinierten Schurken‹ verkomplizieren sich dadurch weiter, daß es kaum eine Strategie für ihn gibt, fehlerhafte Entscheidungen zu vermeiden, die nicht selber Eigenschaften aufweist, die die Gefahr seiner Entlarvung wiederum ver-

³¹ »Es ist ungemein schwer, zu lügen, ohne irgendwelche Fehler zu machen.« (Ekman 1989, 206) Die Schwierigkeiten potenzieren sich, wenn es nicht nur um eine einzelne Lüge, sondern um eine dauerhafte Vortäuschung persönlicher Eigenschaften geht.

größern. Eine Minimierung seines Fehlerrisikos setzt voraus, daß er möglichst umfassende Informationen sammelt und sie sorgfältig analysiert und bewertet. Es wird sich dabei aber um Informationen und Analysen handeln, an denen eine integre Person von vornherein nicht interessiert ist. Ein Täuscher muß sich daher nicht nur davor schützen, fehlerhafte Entscheidungen zu treffen. Er muß auch den gesamten Informations-, Entscheidungs- und Abwägungsprozeß, der ihn vor solchen Irrtümern und Fehlern bewahren soll, geheimhalten. Schon die Entdeckung, daß er die für die Vorbereitung bestimmter Entscheidungen typischen Überlegungen anstellt und gewisse Informationen sammelt, ist geeignet, ihn zu enttarnen. Eine dispositionelle Normbindung zeigt sich u.a. ja gerade darin, daß der handelnde Akteur auf eine durchgehende Kalkulation seiner ›Chancen‹ verzichtet.

6. Symptome

Die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Täuscher ungeschoren davonkommt, hängt nicht nur davon ab, wie gut er das Problem meistert, die richtigen Handlungen zum richtigen Zeitpunkt auszuführen. Er hat auch mit dem Phänomen zu kämpfen, daß sich integre Personen durch eine Reihe von ›sekundären Merkmalen‹ auszeichnen. Unter solchen sekundären Merkmalen oder ›Symptomen‹ verstehe ich Eigenschaften und Reaktionsweisen, die neben den ›handfesten‹ Fakten eines manifest normkonformen oder normabweichenden Verhaltens zusätzliche Indikatoren für die Authentizität einer Person liefern.³² Ihr Wert für den Beobachter liegt nicht darin, daß sie ihm zwingende Schlußfolgerungen über die Persönlichkeit eines Menschen ermöglichen. Symptome allein vermögen einen Täuscher nicht beweiskräftig zu entlarven. Hinweise dieser Art können aber ›Signale‹ aussenden, das Vertrauen oder Mißtrauen gegenüber einer Person stärken, den Verdacht auf einen Täuscher lenken und sein Risiko, in eine Falle zu geraten, signifikant erhöhen.

Daß es Symptome gibt, durch die sich integre Personen von Täuschern unterscheiden, ist bereits aufgrund der beschriebenen objektiven und subjektiven Probleme eines Doppellebens plausibel. Die seelische und emotionale Verfassung eines Täuschers wird unter dem Eindruck dieser Probleme von der einer integren Person beträchtlich abweichen. Er muß dauernd auf der Hut und seiner Umgebung gegenüber mißtrauisch sein,

³² Vgl. Frank 1992, 88 ff.

er hat seine Gefühle unter Kontrolle zu halten und mit der Frustration und Isolation fertig zu werden, die mit einer Täuschungsstrategie zwangsläufig verbunden sind. Auch wenn es der Täuscher fertigbringt, den Fehler eines offenkundig abweichenden Verhaltens zu vermeiden, so sind doch mit seinem Gemütszustand spezifische Anzeichen verbunden, die er nicht vollkommen unter willentlicher Kontrolle halten kann. Für einen Täuscher sind Emotionen und Reaktionsweisen typisch, die sich nur mühsam kaschieren lassen. Natürlichkeit und Spontaneität zu demonstrieren ist kaum möglich, wenn man seine wahren Absichten permanent verbergen muß. Aber es gibt auch deutliche körperliche Phänomene, die bei vielen Menschen auftreten, wenn sie versuchen zu lügen oder zu betrügen: Erröten, Erbleichen und Schwitzen, Veränderung von Mimik, Sprechgeschwindigkeit, Stimmhöhe und Körpersprache, Nervosität und Fahrigkeit gegenüber Menschen, die man hintergeht.³³

Das Problem für einen Beobachter bei der Bewertung und Interpretation solcher Symptome besteht darin, daß Anzeichen für Gefühle und seelische Zustände nicht verlässlich und mit Sicherheit identifiziert und zugeordnet werden können, daß sie mit der jeweiligen Person und ihrer kulturellen und sozialen Umwelt wechseln und auf seiten des Beobachters Erfahrung, ›Menschenkenntnis‹ und ein gewisses Maß an Empfindsamkeit und Einfühlungsvermögen voraussetzen. Das Problem für den Täuscher besteht darin, daß Symptome gezielt sehr viel schwieriger produziert werden können als konkrete Handlungsakte und daß sie oft unkontrolliert und unbewußt auftreten. Sie sind ihrer Natur nach kein Ergebnis absichtsvollen Handelns und können aus diesem Grund nur schwierig intentional imitiert werden. Nicht zuletzt deshalb hat ein Schauspieler einen Beruf mit einer sehr spezifischen Qualifikation, die nicht nur Folge einer intensiven Ausbildung, sondern auch einer besonderen Begabung ist.

Eine zusätzliche Schwierigkeit ist für den Täuscher, daß er häufig vor der Anforderung stehen wird, den seiner tatsächlichen Gemütsverfassung jeweils *entgegengesetzten* seelischen Zustand zu vermitteln. Er muß gelassen und spontan wirken, während er angespannt kalkuliert und überlegt, gleichgültig, wenn er eine Chance wittert, ruhig und kühl, wenn er nervös und aufgeregt ist, routinemäßig, wenn er seine Möglichkeiten im einzelnen genau abwägt. Er muß Sympathie und Verbundenheit gegenüber Personen vorspiegeln, die er gefühllos ausnutzt, Wahrheitsliebe demonstrieren, obwohl er ein Lügner ist, Zufriedenheit im Zustand der

³³ Vgl. Ekman 1989, 59 ff., 97 ff.; Sommer 1993, 119 ff.

Enttäuschung, Empörung und Zorn angesichts von Genugtuung und Triumph.³⁴

Daß wir uns zutrauen, die wahren Charakterzüge bestimmter Menschen auch bei unvollständigen Informationen über ihre Handlungen zu erkennen, kann man sich durch ein einfaches Gedankenexperiment verdeutlichen, das Robert F. Frank vorschlägt: Man denke an eine vertraute Person, bei der man sicher ist, daß sie einen auch dann nicht betrügen wird, wenn ihr das ohne Entdeckungsrisiko möglich wäre.³⁵ Woher hat man diese Sicherheit? Ein Hinweis auf die bekanntgewordenen Verhaltensweisen dieser Person in der Vergangenheit hilft nicht weiter, denn die entscheidende Schlußfolgerung kann man aufgrund solcher Erfahrungen gerade nicht gezogen haben. Es geht ja darum, wie sich die betreffende Person in Situationen *ohne* Entdeckungsrisiko verhält. Unsere Sicherheit muß sich aus anderen Quellen speisen: »Eine Antwort mit ›Ja‹ in diesem Gedankenexperiment bedeutet ..., daß Sie glauben, Sie könnten die inneren Motive zumindest mancher Mitmenschen nachvollziehen.«³⁶

Gedankenexperimente wie dieses machen im übrigen auch deutlich, daß eine gewisse Asymmetrie besteht zwischen den Symptomen, die eine Person ›verdächtig‹ machen können, und solchen Symptomen, die ihre Integrität ausdrücklich unterstreichen. So wird man sich bei einigen Personen zwar ›absolut‹ sicher sein, daß man ihnen vorbehaltlos trauen kann. Personen dieser Art vereinigen eine solche Vielzahl von positiven Symptomen auf sich, daß man eine Täuschung als nahezu ausgeschlossen empfindet. Andererseits wird man sich bei einem Fehlen solcher eindeutigen Signale aber mit dem Urteil schwerer tun. Nicht jede tatsächlich integre Persönlichkeit wird immer einen entsprechenden, über jeden Zweifel erhabenen Eindruck vermitteln können.

Das Problem des Täuschers ist unter diesem Gesichtspunkt weniger die Gefahr, daß er Symptome produziert, die ihn unmittelbar als Täuscher erscheinen lassen. Auch ein durchschnittlich begabter Täuscher hat in der Regel die Fähigkeit, nicht ›aufzufallen‹, indem er grobe Verhaltensanomalien vermeidet. Sein Problem besteht aber darin, daß er es nur in Fällen einer seltenen schauspielerischen Begabung so weit bringen wird, diejenigen Symptome glaubwürdig zu produzieren, die umgekehrt als sicherer Beleg

³⁴ »Lügen haben sehr häufig deshalb kurze Beine, weil irgendein Hinweis auf eine versteckte Emotion durchsickert. ... Ein ruhiges, kühles und unbeteiligtes Äußeres zu wahren, wenn Emotionen empfunden werden, ist wirklich am schwersten von allem.« (Ekman 1989, 6/18)

³⁵ Vgl. Frank 1992, 22.

³⁶ Ders. aaO., 125.

für eine integrale Persönlichkeit interpretiert werden. Diese Unfähigkeit macht ihn zwar nicht direkt verdächtig. Aber wenn gewisse Symptome als ein verlässlicher Hinweis für das Vorliegen bestimmter Eigenschaften gelten, dann wird der Beobachter doch dazu neigen, hinter dem Fehlen der Symptome auch das Fehlen der betreffenden Eigenschaften zu vermuten.³⁷

Es ist für unsere Wahrnehmung anderer Menschen kennzeichnend, daß wir zu Urteilen über ihren Charakter nicht nur wie zu einem Mosaik gelangen, indem wir einzelne Beobachtungen und Eindrücke Stück für Stück auswerten, interpretieren, gewichten und dann bewußt und überlegt zu einer Gesamtbeurteilung zusammensetzen. Häufig gewinnt man sehr schnell einen ›Gesamteindruck‹ von einer Person, der sich schon bei einem ersten Zusammentreffen spontan einstellt. Die Tatsache, daß Menschen in der Lage sind, durch eine intuitive Wahrnehmung eine Vielzahl von unbewußten Eindrücken von dem Verhalten einer Person, ihrer Mimik, ihren körperlichen Reaktionen und ihren Gefühlsäußerungen aufzunehmen und zu verarbeiten, kann die Aufgabe eines Täuschers in bestimmten Arten von Beziehungen erheblich erschweren, vielleicht sogar unlösbar machen. Denn viele der hier relevanten Merkmale und Vorgänge werden nicht nur für den Beobachter unbewußt bleiben, sondern auch für den Produzenten – und mehr noch als die bewußte Wahrnehmung ist das unbewußte Empfinden gegenüber falschen und vorgetäuschten Symptomen sensibel.

Trotz allem kann man sich auf diese speziellen Fähigkeiten in der Beurteilung anderer Personen nicht verlassen. Die Lebenserfahrung zeigt, daß gravierende Irrtümer möglich sind, weil Menschenkenntnis und Wahrnehmungsfähigkeit unterschiedlich ausgeprägt sind, Personen ihren Charakter in sehr vielfältiger Weise ›demonstrieren‹ und die Begabung zur Mimikry höchst verschieden entwickelt ist. Sekundäre Merkmale bleiben eben ›Symptome‹ für das, was eigentlich interessiert: Es gibt keinen zwingenden Zusammenhang zwischen ihnen und dem tatsächlichen Charakter eines Menschen. Das heißt aber nicht, daß die Berücksichtigung von Symptomen kein wirksames Instrument sein kann, um sich gegen Täuscher und Heuchler zu schützen. Symptome können einen Verdacht begründen und in eine bestimmte Richtung lenken, sie können Mißtrauen wachhalten und Vertrauen stärken. So tragen sie dazu bei, daß man bessere Aussichten hat, die ausschlaggebenden primären Evidenzen zu erhalten. Welchen Stellenwert sekundäre Merkmale und Symptome für die Beurteilung anderer Personen letzten Endes ha-

³⁷ Vgl. ders. aaO., 100.

ben, ist allerdings entscheidend von dem jeweiligen Handlungskontext und der Art der Interaktionen abhängig.

E. Kosten und Risiken der Täuschung im Zusammenhang

Fassen wir die persönlichen Kosten und Risiken für einen Täuscher noch einmal zusammen: Die *objektiven Kosten* eines Täuschers bestehen in den Informations- und Entscheidungskosten, die für ihn anfallen, um die ›goldenen‹ Gelegenheiten für einen unbeobachteten Normbruch zu identifizieren, die Situationen mit außergewöhnlich hohen Opfern für normkonformes Handeln zu umgehen und die Fallen zu vermeiden, die ihn als Täuscher entlarven würden. *Subjektive Kosten* werden für ihn seine Verluste an Natürlichkeit und Spontaneität darstellen, die für ihn notwendige Selbstkontrolle sowie das Mißtrauen, das er seiner Umgebung entgegenbringen muß. Subjektive Kosten werden aber vor allem auch durch den Mangel an ›innerem Seelenfrieden‹ als Folge der Beeinträchtigung persönlicher Integrität und der eingeschränkten Möglichkeiten zur Teilnahme an authentischen interpersonalen Beziehungen entstehen.

Die *Risiken* eines Täuschers sind zum einen mit dem spezifischen *Schaden* verbunden, der ihm bei einer Entlarvung droht: ein schwer wieder zu korrigierender Verlust an Reputation und Status und damit an zukünftigen Kooperationschancen. Zum anderen muß er mit Faktoren rechnen, die die *Wahrscheinlichkeit* für den Eintritt dieses Schadens erheblich erhöhen können: *Erstens* spielt er ein Spiel des Alles-oder-Nichts, d.h. der Verlust seiner Reputation droht schon als Folge einer einzigen Fehlentscheidung. *Zweitens* kann er es mit komplexen und unübersichtlichen Entscheidungssituationen zu tun haben, in denen er unter Stress, dem Einfluß starker Versuchungen und ohne die Entlastung durch schematische Lösungsmuster sorgfältig abgewogene Entscheidungen treffen muß. *Drittens* schließlich hat er mit der Tatsache zu leben, daß es trotz sorgfältiger Planung, kluger Entscheidungen und des Vermeidens von offensichtlichen Fehlern nahezu unmöglich ist, auch alle sekundären Hinweise auf seinen wahren Charakter zu vermeiden.

Vielfältige Unannehmlichkeiten, Belastungen und Gefahren kommen demzufolge auf einen Täuscher zu. Sie verstärken und verschärfen sich wechselseitig. So werden etwa die subjektiven und objektiven Kosten durch das Bewußtsein, daß schon ein einziger Fehltritt eine ›Katastrophe‹ auslösen kann, eklatant ansteigen. Die persönlichen Kosten und Risiken eines Täuschers erscheinen per se als hoch. Diesen Aspekt betont auch Hume, wenn er bemerkt, daß ein ehrlicher Mensch »häufig die Genugtu-

ung« hätte, »zu sehen, wie Gauner trotz all ihrer vermeintlichen Schlaueit und Geschicklichkeit durch ihre eigenen Grundsätze betrogen werden; und während sie sich vornehmen, mit Maß und in aller Heimlichkeit zu betrügen, kommt eine verführerische Gelegenheit, die Natur ist schwach, und sie gehen in die Falle, aus der sie sich nicht wieder herauswinden können, ohne ihren Ruf gänzlich verloren und sich alles künftige Vertrauen und jeden weiteren Kredit bei den Menschen verscherzt zu haben.«³⁸

Sogar in einer ökonomischen Welt könnte somit ein gewisses Prima-facie-Vertrauen angebracht sein. Die Leichtigkeit, mit der Vertrauen in eine Person erschüttert werden kann, ist dabei paradoxerweise ein zusätzlicher Grund, jemandem Vertrauen zu schenken. Denn angesichts der Vorsicht, die walten muß, um einen »guten Eindruck« nicht zu verspielen, ist es oft klüger, wirklich vertrauenswürdig zu sein, als sich die Mühe zu machen, Vertrauenswürdigkeit nur vorzuspielen und die Ausnahmen auszuspähen, in denen man diese Täuschung ausnutzen kann. Doch auf der anderen Seite darf man die erheblichen Gewinne nicht vergessen, die einem erfolgreichen Täuscher winken können. Man kann deshalb kaum davon ausgehen, daß eine Täuschungsstrategie für einen dispositionellen Nutzenmaximierer *unter allen Bedingungen* irrational und unklug ist. Nachdem man sich über die Kosten- und Risikofaktoren einer Täuschungsstrategie *grundsätzlich* Klarheit verschafft hat, kommt es jetzt vielmehr darauf an, die *situationsspezifischen* Kosten und Risiken einer solcher Strategie zu untersuchen, also zu untersuchen, mit welchen Bedingungen die Kosten und Risiken für einen Täuscher variieren.

Eine generelle Feststellung läßt sich angesichts der grundsätzlichen Kosten und Risiken, die mit jeder Täuschungsstrategie verbunden sind, allerdings machen: Eine solche Strategie wird sich für einen dispositionellen Nutzenmaximierer dann *nicht* lohnen, wenn es um Bereiche geht, in denen die möglichen Gewinne aus einer Täuschung von vornherein erkennbar unterhalb einer bestimmten Grenze bleiben. Er wird eine Verletzung seiner persönlichen Integrität nicht um jedes geringfügigen Vorteils willen auf sich nehmen. Unter diesem Gesichtspunkt ist in einer Neuen ökonomischen Welt eine authentische Normbindung prinzipiell dann wahrscheinlich, wenn »Niedrigkostensituationen« vorliegen, d.h. Situationen, in denen auf seiten des Normadressaten die Befolgung einer Norm mit geringen persönlichen Opfern verbunden ist.³⁹ Wiegen die Pflichten

³⁸ Hume 1777, 214.

³⁹ Ein duales Verhaltensmodell, in dem ein normgebundenes Handeln auf Niedrigko-

nicht zu schwer, die Individuen sich wechselseitig aufbürden, dann ist ihre freiwillige Erfüllung in einer Welt mit dispositionellen Nutzenmaximierern auch unter ungünstigen Bedingungen nicht per se ausgeschlossen. Das ist kein ganz unbedeutender Aspekt, wenn man bedenkt, daß wichtige Säulen einer sozialen Ordnung oft durch individuelle Beiträge gestützt werden, die – wie etwa eine Beteiligung an demokratischen Wahlen – von dem einzelnen nur eine mehr oder weniger unwesentliche Leistung verlangen.

III. Täuschung in Bezugsgruppen

Mißt man die Bezugsgruppe eines Akteurs an den Kosten- und Risikofaktoren, die für einen dispositionellen Nutzenmaximierer in seiner Entscheidung für oder gegen eine Täuschungsstrategie eine Rolle spielen, dann fällt als erstes auf, daß man es bei der Bezugsgruppe eines Akteurs mit einer für seine persönliche Integrität wichtigen Gruppe von Personen zu tun hat. Mit den Mitgliedern seiner Bezugsgruppe steht er definitionsgemäß in einem regelmäßigen, dauerhaften und intensiven persönlichen Austausch. Ein Verlust an Integrität diesem Personenkreis gegenüber würde schwer wiegen: Zum einen würde ein Akteur geeignete Interaktionspartner für eine authentische interpersonale Beziehung verlieren, zum anderen müßten die ›Isolationsmauern‹ sehr hoch und haltbar sein, um eine Tarnung unter solchen Verhältnissen erfolgreich durchzuhalten. Es würden eklatant hohe subjektive Kosten in Form von Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle anfallen, denn in seiner Bezugsgruppe existiert eine lückenlose soziale Kontrolle, die einem Täuscher keine Nischen läßt. Für einen dispositionellen Nutzenmaximierer spricht also viel dafür, auf eine Täuschungsstrategie gegenüber den Mitgliedern seiner Bezugsgruppe zu verzichten.

Die persönliche Integrität der Mitglieder einer Bezugsgruppe wird sich jedoch *nicht* zugunsten eines normgebundenen und tugendhaften Verhaltens auswirken. Mit den Interaktionspartnern in seiner Bezugsgruppe unterhält ein Akteur nicht nur regelmäßige und dauerhafte soziale Kontakte,

stensituationen beschränkt bleibt, schlägt vor allem Hartmut Kliemt vor: 1986b; 1987; 1990b; vgl. auch Brennan/Lomasky 1993, 19 ff.; Kirchgässner/Pommerehne 1993; Zintl 1989. Auf die generelle Bedeutung von Niedrigkostensituationen sowohl für die Stabilität als auch den Wandel sozialer Ordnung weist auch Douglass C. North hin, vgl. 1988, 58; 1992, 98 ff.

sondern *kontinuierliche persönliche Beziehungen*. In solchen Beziehungen besteht aber bekanntlich überhaupt kein Bedarf an Tugend, weil es in diesen Beziehungen auch für situative Nutzenmaximierer am klügsten ist, soziale Normen zu beachten und sich kooperativ zu verhalten. Da ohnehin ein wirksamer Reziprozitätsmechanismus funktioniert, würde die Normbindung eines Akteurs von seinen Interaktionspartnern nicht zusätzlich honoriert – dann entsteht aber von vornherein auch kein Anreiz für ihn, eine solche Normbindung nur vorzutäuschen. Zusätzliche Gewinne könnte er aus einer solchen Täuschung nicht erwarten. Ein Akteur kann sich innerhalb seiner Bezugsgruppe ohne weiteres mit den ›Untugendenden‹ eines Opportunisten offen präsentieren.

Bezugsgruppen sind so in einer Neuen ökonomischen Welt zwar ein Beispiel für soziale Strukturen, in denen sich dispositionelle Nutzenmaximierer *authentisch* verhalten werden. Sie sind aber kein Beispiel für soziale Strukturen, in denen von dispositionellen Nutzenmaximierern eine *authentische Tugendhaftigkeit* zu erwarten ist.

IV. Täuschung in anonymen sozialen Beziehungen

Anonyme Beziehungen bilden das andere Extrem auf dem Spektrum möglicher sozialer Strukturen. Während in Bezugsgruppen die Voraussetzungen für die persönliche Integrität eines Akteurs gut sind, aber für eine Normbindung seines Handelns die notwendige Grundlage in Form des Interesses seiner Interaktionspartner an einer solchen Normbindung fehlt, scheint es in anonymen sozialen Beziehungen genau umgekehrt. Das Interesse der Interaktionspartner an der Normbindung seines Handelns wird groß sein, die Voraussetzungen für die persönliche Integrität eines Akteurs erscheinen aber als schlecht, weil die Kosten und Risiken einer Täuschungsstrategie minimal sind.

Die Komplexität der Handlungssituationen ist in anonymen sozialen Beziehungen in der Regel eher niedrig, für einen potentiellen Täuscher ist die Gelegenheit zum Normbruch meist auf Antrieb ohne hohe Informations- und Entscheidungskosten und ohne großes Irrtumsrisiko zu erkennen. Es herrscht unpersönliche Distanz, ein Mangel an Integrität ›Fremden‹ gegenüber fällt aber kaum ins Gewicht. Das gleiche gilt im Hinblick auf einen möglichen Verlust an Reputation. Da im Rahmen anonymer Kontakte eine Weiterführung der Beziehung nicht zur Debatte steht und potentielle Interaktionspartner über das einschlägige Verhalten eines Akteurs nicht informiert sind, bleibt seine Reputation durch eine Entlarvung

als Täuscher unangetastet, bzw. ihr Verlust gegenüber den unmittelbaren Interaktionspartnern hat keine negativen Konsequenzen. Anforderungen an Verstellungskunst, Selbstbeherrschung und emotionale Kontrolle treten schließlich entweder keine auf, weil man vollständig unbeobachtet handeln kann, oder sie sind angesichts der Flüchtigkeit der Kontakte nicht nennenswert.

In anonymen sozialen Beziehungen sind demgemäß Kosten und Risiken für den Täuscher gering. Allerdings gibt es in anonymen sozialen Beziehungen für einen Reputationsmechanismus ohnehin keine Basis, weil man in solchen Beziehungen *grundsätzlich* keine Chance hat, die Persönlichkeit eines aktuellen oder potentiellen Interaktionspartners zu erschließen. Weder kann man sein Verhalten in seinen Beziehungen zu anderen Personen beobachten, noch hat man eine Möglichkeit, ihn ›kennenzulernen‹ und seine Handlungsweisen zu erkunden. Damit entfällt im Kontext anonymer sozialer Beziehungen aber die notwendige Voraussetzung, um *überhaupt* Mutmaßungen über den Charakter eines Menschen anzustellen.

Daraus folgt, daß man in einer Neuen ökonomischen Welt im Rahmen anonymer sozialer Beziehungen aber auch nicht mit *Vortäuschungen* von Tugenden rechnen muß, sondern in gewisser Weise sogar ein authentisches Verhalten erwarten kann. Es lohnt hier *weder* Tugend *noch* ihre Vortäuschung. Eine Täuschungsstrategie wäre für einen dispositionellen Nutzenmaximierer ebenso sinnlos wie eine authentische Normbindung. Fehlt prinzipiell eine Beobachtungsbasis zur Feststellung der Handlungsdispositionen von Akteuren, dann ist auch keine Basis für eine Vortäuschung von Dispositionen vorhanden. Das Ergebnis in anonymen sozialen Beziehungen ist insofern – wenn auch aus anderen Gründen – mit dem Ergebnis in Bezugsgruppen identisch. Ein dispositioneller Nutzenmaximierer wird in beiden Fällen auf eine Täuschungsstrategie verzichten. Sein authentisches Verhalten wird aber das Verhalten eines opportunistischen Entscheiders sein, der in jedem Einzelfall seinen persönlichen Nutzen maximiert. Tugend ist in Bezugsgruppen und anonymen sozialen Beziehungen weder als tatsächliche noch als vorgetäuschte Disposition im Interesse eines dispositionellen Nutzenmaximierers.

V. Täuschung in sozialen Netzwerken

Die Situation in sozialen Netzwerken unterscheidet sich von der Situation in anonymen Beziehungen zunächst einmal dadurch, daß eine Basis für Informationen über die Persönlichkeit eines Akteurs zumindest prinzi-

piell gegeben ist: Jeder einzelne seiner Kontakte steht jeweils unter der Kontrolle zukünftiger Interaktionspartner. In sozialen Netzwerken kann ein Reputationsmechanismus wirksam werden, wenn die Informationen über die Verhaltensweisen eines Akteurs von seinen potentiellen Interaktionspartnern als zuverlässige Grundlage für eine Prognose seiner zukünftigen Verhaltensweisen betrachtet werden. Können sie aber auf ihre Informationen vertrauen, oder müssen sie damit rechnen, einer Täuschungsstrategie zum Opfer zu fallen?

Die überraschende Antwort lautet, daß es in sozialen Netzwerken den potentiellen Interaktionspartnern eines Akteurs *gleichgültig* sein kann, ob er in den Situationen, in denen seine Verhaltensweisen beobachtet werden können, eine Tugend authentisch praktiziert oder nur vortäuscht. Soziale Netzwerke garantieren die permanente Kontrolle eines Akteurs, da er in jeder einschlägigen Handlungssituation unter Beobachtung steht. Unter dieser Voraussetzung ist es aber für einen Akteur ohnehin regelmäßig geboten, zur Aufrechterhaltung seiner Reputation ein normkonformes Verhalten und damit eine dispositionelle Normbindung zu demonstrieren – sei es zum Zweck der Täuschung und Tarnung, sei es, weil er die entsprechende Tugend tatsächlich besitzt. Da seine potentiellen Interaktionspartner wissen, daß sich ein Akteur auch ihnen gegenüber aus Reputationsgründen *in jedem Fall* normkonform verhalten wird, ist es für sie irrelevant, ob er authentisch handelt oder sich verstellt. Für sein *faktisches* Verhalten ist dies ohne Bedeutung. In diesem Punkt ähneln soziale Netzwerke der Situation in Bezugsgruppen.

Eine solche Gelassenheit gegenüber einer möglichen Täuschungsstrategie werden sich die Interaktionspartner eines Akteurs allerdings nur dann leisten, wenn sie sicher sein können, daß sie sich mit ihm in einem ›geschlossenen‹ sozialen Netzwerk befinden, d.h. wenn sie sicher sein können, daß auch ihr Kontakt mit dem Akteur wiederum unter Beobachtung stehen wird. Eine solche Sicherheit können sie aber nicht immer haben. Jeder der Beteiligten wird sich bewußt sein und berücksichtigen, daß über einen längeren Zeitraum hinweg lückenlos geschlossene soziale Netzwerke eher ein Grenzfall sind. Realistischer ist es, mit ›brüchigen‹ sozialen Netzwerken zu rechnen: mit Verkettungen sozialer Beziehungen, in denen zwar in der Regel Beobachter vorhanden sind, in denen aber auch ›Glieder‹ in der Kette fehlen, weil in einigen Fällen Dritte von dem Verhalten eines Akteurs keine Informationen erhalten oder die informierten Dritten keine potentiellen Interaktionspartner sind.

Fehlende ›Glieder‹ in einem sozialen Netzwerk stellen für einen Täuscher jedoch ›goldene Gelegenheiten‹ dar, um von einer vorgespiegelten

Tugend zu Lasten seiner Interaktionspartner zu profitieren. Unter dieser Bedingung kann es ihnen also keineswegs mehr gleichgültig sein, ob sie es mit einer integren Person oder einem Schwindler zu tun haben. Wie groß ihr Mißtrauen sein muß, wird u.a. davon abhängen, wie die Kosten und Risiken eines Täuschers in sozialen Netzwerken einzuschätzen sind.

Die Komplexität der Handlungssituationen und damit die objektiven Informations- und Entscheidungskosten eines Täuschers werden in sozialen Netzwerken stark variieren. Doch er kann davon ausgehen, daß unter den vielfältigen Arten der Verkettungen sozialer Beziehungen immer wieder Situationen auftreten, in denen leicht erkennbar ist, daß ein Entdeckungsrisiko bei einem normabweichenden Verhalten gering ist und der Urheber eines solchen Verhaltens unerkannt oder ungeschoren davonkommen wird. Die Informations- und Entscheidungskosten eines Täuschers werden in sozialen Netzwerken aber auch deshalb moderat bleiben, weil sein Schadensrisiko in vielen Fällen hinnehmbar erscheint: Der Stellenwert seiner Reputation ist hier häufig relativ klein. Zwar entsteht dem Täuscher bei einem erkannten Fehlverhalten auch in sozialen Netzwerken ein Verlust an Reputation. Aber die daraus folgende Einbuße an Gewinnchancen aus zukünftigen Kooperationsmöglichkeiten kann sich in Grenzen halten. Das liegt daran, daß sich für einen entlarvten Täuscher der Reputationsverlust auf diejenigen potentiellen Interaktionspartner beschränkt, die über sein Fehlverhalten informiert sind. Im günstigsten Fall büßt er seinen guten Ruf nur gegenüber einer *einzigsten* Person ein. Die fatale Kettenreaktion, die mit einem Verlust an Reputation verbunden sein *kann*, muß für einen enttarnten Täuscher in einem sozialen Netzwerk nicht zwangsläufig eintreten.

Aber auch die subjektiven Kosten eines Täuschers in Form eines Verlustes an Spontaneität und Natürlichkeit bleiben niedrig. Angesichts der nur flüchtigen und vorübergehenden persönlichen Kontakte, die man in einem sozialen Netzwerk mit seinen jeweiligen Interaktionspartnern hat, muß er kein hohes Maß an Selbstkontrolle und Selbstbeherrschung aufbringen, um die Verhaltensweisen zu demonstrieren, die einer integren Persönlichkeit entsprechen. Er benötigt keine permanente Anspannung der Aufmerksamkeit, um unbedachte Äußerungen oder verräterische Reaktionen zu vermeiden. Die Situationen, in denen er sich unter Beobachtung weiß, sind zeitlich begrenzt. In punktuellen sozialen Kontakten gibt es keine engen und dauerhaften persönlichen Beziehungen. Entsprechend geringfügig wird ein Täuscher seinen Verlust an persönlicher Integrität gegenüber den Opfern seiner Täuschung empfinden. Sein grundsätzliches Interesse an authentischen interpersonalen Beziehungen wird kaum tan-

giert. Schließlich werden von ihm in sozialen Netzwerken auch keine großen schauspielerischen Fähigkeiten verlangt, um durch verräterische Symptome keinen Verdacht zu erregen. Der Informationswert solcher Symptome hängt entscheidend von der Dauer und Intensität persönlicher Kontakte ab. Je distanzierter eine Beziehung, desto besser die Chancen für einen Täuscher, nicht durch ›falsche‹ sekundäre Merkmale aufzufallen.

Angesichts der in sozialen Netzwerken eher geringen Kosten und Risiken einer Täuschungsstrategie muß ein dispositioneller Nutzenmaximierer also starke Anreize haben, sich zu einer solchen Strategie zu entschließen. Mit seiner persönlichen Integrität und einer authentischen Haltung kann man als Interaktionspartner kaum rechnen. Man kann aber auch nicht damit rechnen, gute Karten für die Entlarvung von Täuschern bzw. für die Identifikation der wahrhaft tugendhaften Personen zu haben. Die Zuschreibung von Dispositionen bedarf generell einer möglichst breiten Datenbasis. Nicht *jede Art* von Information über die Verhaltensweisen anderer Personen ist eine tragfähige Basis für Schlußfolgerungen über ihren Charakter. Nur kurzfristige persönliche Kontakte und die Beobachtung von Handlungen in nur wenigen einschlägigen Situationen, wie sie für soziale Netzwerke typisch sind, vermögen nicht die nötige Sicherheit für eine fundierte Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit einer Person zu vermitteln. Sie bieten kein Fundament, um Investitionen in die Tugendhaftigkeit eines möglichen Partners zu wagen.

Die Konsequenz ist, daß mit dem Wegfall der idealisierten Informationsbedingungen auch in einer Neuen ökonomischen Welt in sozialen Netzwerken ein Reputationsmechanismus kaum wirksam werden kann und soziale Netzwerke ihren Status als normgenerierende Situationen (wieder) verlieren – es sei denn, die Beteiligten könnten auf die perfekte Geschlossenheit eines sozialen Netzwerks bauen.⁴⁰ Geschlossene soziale Netzwerke decken aber ähnlich wie Bezugsgruppen nur einen kleinen Teil der relevanten interpersonalen Beziehungen in einer modernen Gesellschaft ab. Selbst wenn das Phänomen der Verkettung von sozialen Beziehungen nicht selten ist, muß man davon ausgehen, daß lückenlose Verkettungen sozialer Kontakte eher die Ausnahme als die Regel sind.

⁴⁰ Reputationseffekte in solchen ›geschlossenen‹ sozialen Netzwerken analysieren Kreps/Milgrom/Wilson 1982; Kreps/Wilson 1982; Lahno 1995, 207 ff.; Raub/Weesie 1990.

VI. Täuschung in kooperativen Unternehmen

A. Das ›Standardunternehmen‹

Kooperative Unternehmen zeichnen sich durch eine Struktur aus, in der sich für die Beteiligten regelmäßig Gelegenheiten eröffnen, zum persönlichen Vorteil von ihren Pflichten abzuweichen. Die soziale Kontrolle ist nicht umfassend und lückenlos. Ein Unternehmer ist auf eine freiwillige Kooperation seiner Partner und Mitarbeiter angewiesen, darauf, daß zumindest eine erhebliche Anzahl von ihnen einen internen Standpunkt gegenüber den Zielen des Unternehmens und ihren Aufgaben einnimmt. Kooperative Unternehmen sind ein originales Produkt der Verhältnisse in einer Neuen ökonomischen Welt, denn nur in dieser Welt verfügen Akteure über die Fähigkeit zu einer Normbindung ihres Handelns.

Die Situation in kooperativen Unternehmen ist also ähnlich wie in ›brüchigen‹ sozialen Netzwerken dadurch gekennzeichnet, daß die Integrität der Akteure eine zentrale Rolle spielt. Müßte man auch hier davon ausgehen, daß die Anreize für eine Täuschungsstrategie stark sind, bzw. die Möglichkeiten, sich gegen Täuscher zu schützen, gering bleiben, dann kämen kooperative Unternehmen auch in einer Neuen ökonomischen Welt gar nicht erst zustande. Der Handlungskontext einer organisierten Zusammenarbeit einer Gruppe von Personen, wie er durch ein kooperatives Unternehmen gebildet wird, unterscheidet sich aber grundlegend von dem eines sozialen Netzwerks mit seiner Verkettung singulärer Austauschhandlungen zwischen einzelnen Personen. Ein kooperatives Unternehmen gleicht in manchen Aspekten eher einer Bezugsgruppe als einem sozialen Netzwerk. Die zentrale Frage ist, ob sich diese Unterschiede dahingehend auswirken, daß auch die Täuschungskosten und -risiken im Vergleich mit einem sozialen Netzwerk signifikant größer sind.

Nun gibt es freilich nicht *das* kooperative Unternehmen, sondern kooperative Unternehmen sind in den vielfältigsten Formen und Varianten, mit den unterschiedlichsten Größen und Aufgaben denkbar. Drei Personen, die einen Tisch tragen, bilden ebenso ein kooperatives Unternehmen wie der Zusammenschluß aller Staaten der Erde zur UNO. Um die Erörterung der Probleme einigermaßen übersichtlich zu gestalten, lege ich im folgenden die ›Standardform‹ eines kooperativen Unternehmens zugrunde. Ein ›Standardunternehmen‹ soll dadurch gekennzeichnet sein, daß eine relativ große Gruppe von Personen über einen längeren Zeitraum hinweg im Rahmen einer festen organisatorischen Struktur in direktem persönlichen Kontakt zusammenwirkt. Die Konsequenzen, die Abwei-

chungen von dieser Standardform für die hier behandelten Fragen haben – d.h. vor allem für die Gewinnerwartungen, Kosten und Risiken eines Täuschers –, sind leicht erkennbar, wenn die ausschlaggebenden Einflußfaktoren erst einmal identifiziert sind.⁴¹

B. Hobes Statusrisiko

Im Fall einer Entlarvung droht einem Täuscher als Mitglied eines kooperativen Unternehmens ein *maximaler* Schaden: Zum einen der Verlust seiner Mitgliedschaft in dem betreffenden kooperativen Unternehmen selber und damit der Verlust aller zukünftigen Vorteile aus dieser Mitgliedschaft. Zum anderen der vollständige Verlust von Reputation und sozialem Status und damit der Verlust aller zukünftigen Vorteile aus der Mitgliedschaft in anderen kooperativen Unternehmen.

Der unfreiwillige Verlust der Mitgliedschaft in einem kooperativen Unternehmen kann für eine Person per se gravierend sein, da in vielen Unternehmen eine längerfristige Kooperation in Aussicht steht. Nicht selten kann eine Mitgliedschaft in einem Unternehmen auch lebenslang angelegt sein und im Zeitablauf kontinuierliche Verbesserungen der Position innerhalb des Unternehmens vorsehen. Bereits der Ausschluß aus *einem* Unternehmen kann infolgedessen erhebliche Einbußen für den Betroffenen nach sich ziehen. Besonders gefährlich ist für einen in einem kooperativen Unternehmen entlarvten Täuscher aber der mögliche Gesamtverlust an Reputation und Status. Anders als in sozialen Netzwerken droht ihm nämlich nicht nur die Verweigerungshaltung ›zufällig‹ informierter potentieller Partner, sondern er muß vielmehr einkalkulieren, sich die Zugangsmöglichkeiten zu kooperativen Unternehmen *grundsätzlich* zu verbauen.

Hierfür sind hauptsächlich zwei Faktoren verantwortlich: *Erstens* bedeutet die Mitgliedschaft in einem kooperativen Unternehmen häufig eine langfristige wechselseitige Bindung. Die Unternehmer haben deshalb guten Grund, in die Überprüfung der Reputation eines möglichen neuen Partners erhebliche Mittel zu investieren und große Sorgfalt walten zu lassen. Sie werden, wenn immer möglich, verlässliche Informationen über sein Verhalten und seine Biographie in *anderen* kooperativen Unternehmen zur Bedingung seiner Aufnahme machen. Er wird einen ›Lebenslauf‹, Zeugnisse und Leistungsbeurteilungen vorlegen müssen. Die Unterneh-

⁴¹ Wenn nichts anderes ausdrücklich vermerkt wird, verwende ich zukünftig den Begriff des ›kooperativen Unternehmens‹ immer im Sinne eines ›Standardunternehmens‹.

mer selber werden seinen Leumund überprüfen, Recherchen anstellen und andere Unternehmer befragen. Ein Täuscher wird so eine frühere Entlarvung in einem Unternehmen auf Dauer kaum verbergen können. ›Lücken‹ im Lebenslauf werden ihn im Gegenteil von vornherein verächtlich machen.

Erschwerend kommt für einen Täuscher hinzu, daß jeder wirklich integre Kandidat für die Aufnahme in ein Unternehmen selber ein fundamentales Interesse daran hat, *seine* Glaubwürdigkeit und Integrität unter Beweis zu stellen. Er wird von sich aus auf alle möglichen Tatsachen verweisen, die geeignet sind, seine authentische Tugend zu belegen. Dafür kommen vor allem ›Hochkostensituationen‹ in Frage, d.h. Situationen, in denen mit bestimmten Handlungsweisen so hohe persönliche Kosten verbunden sind, daß sie ein Täuscher kaum auf sich nehmen würde.⁴² Eine solche Funktion können etwa – wenn es um fachliche Qualifikationen geht – Zeugnisse renommierter Bildungsstätten haben oder – wenn es um moralischen Qualitäten geht – die Mitgliedschaft in Institutionen und Gemeinschaften, die für ihre Anforderungen an den Charakter ihrer Mitglieder bekannt sind. Max Weber nennt das Beispiel der Quäker im frühen Amerika, die überall gefragte Partner waren, weil man wußte, daß niemand die Mitgliedschaft in einer solchen moralisch rigiden und asketischen Sekte suchen würde, wenn er entsprechende Charakterzüge nicht tatsächlich besitzt.

Zweitens sind die relevanten Informationen über die Reputation, die eine Person in den Unternehmen erworben hat, in denen sie Mitglied war oder ist, sehr viel einfacher zu erhalten als über ihr Verhalten in ihren sonstigen sozialen Kontakten. Die Mitgliedschaft in kooperativen Unternehmen stellt schon allein aufgrund ihrer zeitlichen Dauer und der Anzahl der beteiligten Akteure ein viel auffälligeres Ereignis dar als Beziehungen zu Einzelpersonen. Darüber hinaus treten Unternehmensmitgliedschaften im Leben eines Menschen rein quantitativ erheblich seltener auf als punktuelle soziale Kontakte und können somit auch eher umfassend eruiert werden. So kann man z.B. im Fall eines Autohändlers leichter feststellen, wie er sich in der Schule, in seinem Taubenzüchterverein, im Militärdienst, als Mitglied des Kirchenvorstandes oder des Autohändlerverbandes verhalten hat, als wenn man feststellen will, ob er sich im Rahmen der

⁴² Der frühere Präsident der USA George Bush pflegte in Paraden zu seinen Ehren ein Exemplar des Flugzeugtyps mitführen zu lassen, mit dem er im Zweiten Weltkrieg abgeschossen wurde. Bill Clinton hat u.a. deswegen sein vielzitiertes ›Charakterproblem‹, weil ihm ein solches Flugzeug fehlt.

unzähligen Vertragsabschlüsse bei seinen Autoverkäufen regelmäßig als fairer und zuverlässiger Partner erwiesen hat.

Während es somit im Leben jedes Menschen immer wieder Gelegenheiten zu sozialen Kontakten und Beziehungen zu einzelnen Personen gibt, die außer den unmittelbar Beteiligten niemandem sonst bekannt werden, ist es ungleich schwieriger, in gleicher Weise die Mitgliedschaft in einem kooperativen Unternehmen in der Anonymität zu verstecken. Dann aber bieten sich auch für andere Personen entsprechend bessere Möglichkeiten, sich über das Verhalten eines Akteurs als Mitglied in Unternehmen zu informieren. Das soziale Netzwerk, das durch die Mitgliedschaft in verschiedenen kooperativen Unternehmen gebildet wird, ist mit größerer Wahrscheinlichkeit perfekt ›geschlossen‹ als das soziale Netzwerk, das aus Einzelhandlungen besteht.⁴³

Aufgrund der intensiven Überprüfung vor der Aufnahme in ein kooperatives Unternehmen sowie den guten Möglichkeiten, im Rahmen einer solchen Überprüfung die relevanten Daten über eine Person auch tatsächlich zu ermitteln, muß ein Täuscher also damit rechnen, daß er bereits bei einer einzigen ›unehrenhaften Entlassung‹ aus einem kooperativen Unternehmen seine Chancen einer zukünftigen Partizipation an lohnenden und gefragten Unternehmen vollständig und vielleicht unwiderruflich verspielt. Sein sozialer Status kann sich auf einen Schlag gravierend verschlechtern.

Eine gravierende Verschlechterung des sozialen Status stellt aber eine *existentielle* Bedrohung dar. Ihre Zugangsmöglichkeiten zu kooperativen Unternehmen sind für die meisten Menschen die Hauptquelle ihres materiellen Wohlstands. Doch wie schon betont, darf man bei kooperativen Unternehmen nicht nur an gewerbliche Unternehmen mit einer materiellen Zielsetzung denken. Die Verfolgung wirtschaftlicher Zwecke spielt zwar für den Stellenwert kooperativer Unternehmen im Leben eines Menschen eine wichtige Rolle, aber beileibe nicht die einzige. Kooperative Unternehmen sind auch für die Realisierung der politischen, sozialen, religiösen und privaten Interessen von Menschen unverzichtbar – nicht zuletzt stellen sie das ›interne Gut‹ einer Praktizierung authentischer interpersonaler Beziehungen zur Verfügung. Wenn man etwa eine gemeinsame Urlaubsfahrt mit Freunden unternimmt, dann in der Regel nicht deshalb, weil das kooperative Unternehmen ›gemeinsame Urlaubsfahrt‹

⁴³ Das »Meer der Anonymität« (Axelrod) wird in der modernen Gesellschaft durch die Netzwerke zwischen kooperativen Unternehmen also zu einem großen Teil trockengelegt; vgl. Grabher 1993.

eine höhere ›Urlaubseffizienz‹ ermöglicht, sondern weil man das Zusammensein mit Menschen im Rahmen einer authentischen Beziehung genießen will. Auch die Ehe ist als kooperatives Unternehmen zumindest heutzutage nicht der wirksamen Vermehrung wirtschaftlichen Wohlstands als vielmehr der Liebe gewidmet, also der Praktizierung einer authentischen interpersonalen Beziehung mit einer besonderen emotionalen Qualität.

Ein hoher sozialer Status einer Person in dem Sinne, in dem dieser Begriff hier verwendet wird, ist demnach nicht gleichzusetzen mit seiner üblichen Bedeutung im Sinne eines hohen Einkommens, eines Berufs mit großem Sozialprestige oder der Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Schicht. Im hier gemeinten Sinn hat eine Person einen hohen sozialen Status genau dann, wenn sie als integre Persönlichkeit gilt und daher Zugang hat zu kooperativen Unternehmen, die ihr einen für sie bedeutsamen materiellen *und* immateriellen Nutzen gewähren. Der soziale Status eines Arbeiters, der in einer Fabrik arbeitet, Mitglied der Gewerkschaft, der Schützengilde und des örtlichen Männerchors ist, unterscheidet sich nach diesem Kriterium nicht von dem sozialen Status des Managers, der mit einem Spitzeneinkommen Vorstandsvorsitzender eines großen Konzerns und Mitglied im Rotary-Club ist.

Der Verlust von Reputation und Status und damit des Vertrauens potentieller Interaktionspartner in die ›Gemeinschaftsfähigkeit‹ einer Person bedeutet infolgedessen weit mehr als etwa nur den Verlust der Möglichkeit, eine gutbezahlte und prestigeträchtige Arbeitsstelle zu ergattern. Ein *vollständiger* Verlust von Reputation und Status ist gleichbedeutend mit dem Ausschluß von allen Formen sozialer Gemeinschaft, denn in praktisch allen Gemeinschaften wird erwartet, daß ihre Mitglieder und Nutznießer gewisse gemeinschaftsfördernde Tugenden beweisen. Eine Person ohne Reputation und Status hat die Position eines ›Asozialen‹, weil ihr der Zugang zu der Sozialität menschlichen Zusammenarbeitens und -lebens grundsätzlich verwehrt wird.

Das verdeutlicht noch einmal, daß die ›Strafe‹ des Verlustes von Reputation und sozialem Status weitaus schwerwiegender ist als die meisten Formen der Strafe, die als Übel unmittelbar verhängt werden. Die Drohung mit dem Ausschluß von kooperativen Beziehungen ist als Mittel der Abschreckung äußerst wirksam. Zwar ist das Endstadium der ›Asozialität‹ nicht bereits mit dem ersten Fehltritt unvermeidlich, der einen als Schwindler und Opportunisten entlarvt. Doch man gelangt damit – wie bereits beschrieben – auf eine abschüssige Ebene, auf der es nur schwer ein Halten gibt. Ein klug kalkulierender und kühl abwägender dispositionel-

ler Nutzenmaximierer wird aus diesen Gründen seine Reputation und seinen erreichten sozialen Status als Mitglied in einem kooperativen Unternehmen niemals leichtfertig aufs Spiel setzen.

C. Hoher Stellenwert persönlicher Integrität

Das längerfristige Zusammenwirken in einem Unternehmen bedingt regelmäßige und dauerhafte persönliche Beziehungen zwischen seinen Mitgliedern. Sie treten nicht nur in kurzfristigen und flüchtigen Kontakt, wie etwa in sozialen Netzwerken, sondern kooperieren häufig auf Jahre hinaus in einem gemeinsamen Lebens- und Arbeitszusammenhang. Diese hohe soziale Interdependenz macht die Situation in einem kooperativen Unternehmen vergleichbar mit der Situation in einer Bezugsgruppe. Man darf darüber die tiefgreifenden Unterschiede allerdings nicht vernachlässigen. Anders als die interpersonalen Beziehungen in einer Bezugsgruppe gewährleisten die persönlichen Beziehungen in einem Unternehmen keine vollständige Information über die Handlungsweisen der Beteiligten.

Eine wichtige Gemeinsamkeit besteht für einen Akteur jedoch darin, daß er in beiden Fällen mit einer Gruppe von Personen zu tun hat, mit denen er sich in einem direkten persönlichen Austausch arrangieren muß und eine nicht unerhebliche Zeitspanne seines Lebens verbringt. Bei der Analyse der subjektiven Kosten einer Täuschungsstrategie wurde davon ausgegangen, daß jeder Mensch ein grundlegendes Bedürfnis nach authentischen interpersonalen Beziehungen hat und daß er für solche Beziehungen einen Kreis von Interaktionspartnern benötigt, zu denen er über einen längeren Zeitraum hinweg in einem persönlich engen Kontakt steht. Nur in einem solchen Kreis wird er Personen finden, die ihn gut genug kennen, um zu einer für ihn relevanten Resonanz auf seine Verhaltensweisen und Eigenschaften fähig zu sein. Nur hier kann er auch seinerseits das nötige Vertrauen entwickeln, das für eine nicht-kalkulierte, auch durch Emotionen geprägte persönliche Beziehung notwendig ist.

Diese Voraussetzungen werden nun sowohl von den Mitgliedern der Bezugsgruppe eines Akteurs als auch von den Mitgliedern ›seiner‹ kooperativen Unternehmen exemplarisch erfüllt. Er bildet mit diesen Personen soziale Gemeinschaften, die aufgrund der Intensität der persönlichen Kontakte den Beteiligten die ›internen Güter‹ authentischer interpersonaler Beziehungen in Aussicht stellen. Einem Akteur, der in Bezugsgruppen und kooperativen Unternehmen eine Täuschungsstrategie einschlägt, ent-

stehen in jedem Fall Kosten in Form eines Verzichts auf diese internen Güter. Die Mitglieder von Bezugsgruppen und kooperativen Unternehmen sind aber nicht nur ›positive Kandidaten‹ für authentische interpersonale Beziehungen, sie sind auch gleichzeitig ›negative Kandidaten‹ für eine Täuschungsstrategie. Um Menschen zu täuschen, muß man sich in seinem Denken und Fühlen von ihnen isolieren und abschirmen. Man kann mit ihnen nicht offen kommunizieren. Eine solche Isolation und Abschirmung wird den ›inneren Seelenfrieden‹ umso mehr beeinträchtigen, je länger und intensiver man mit anderen Personen interagiert. Sie werden dann auch emotional gesehen steigende Kosten verursachen, weil mit der persönlichen Nähe gefühlsmäßige Bindungen und gegenseitige Sympathie auftreten können, die es schwerer machen, einen anderen als bloßes Objekt der Manipulation zu mißbrauchen. Eine im Sinne Strawsons »objektive Haltung« gegenüber einem Menschen durchzuhalten, stellt eine Anstrengung dar, die sich mit der Häufigkeit des Kontakts potenziert. Der psychische Druck auf einen Täuscher wächst mit der Zeit, in der er gegenüber Personen seines sozialen Nahbereichs auf authentische Beziehungen verzichten und eine Art ›innerer Emigration‹ aufrechterhalten muß.

Unter dem Aspekt seines Interesses an persönlicher Integrität und der Teilnahme an authentischen interpersonalen Beziehungen sprechen demzufolge gewichtige Gründe dafür, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer die Opfer einer möglichen Täuschungsstrategie *nicht* innerhalb der kooperativen Unternehmen, in denen er selber Mitglied ist, suchen sollte. Ein Doppelleben und eine systematische Täuschungsstrategie sind hier unausweichlich mit hohen subjektiven Kosten verbunden.

D. Unvermeidbarkeit von Symptomen

Kooperative Unternehmen erlauben voraussetzungsgemäß zwar keine vollständige Überwachung der *primären* Indikatoren für die Tugend einer Person, d.h. sie erlauben keine permanente Überwachung aller Einzelhandlungen ihrer Mitglieder. Sie ermöglichen aber einen hohen Grad an sozialer Kontrolle im Bereich der *sekundären* Indikatoren für persönliche Integrität. Ein regelmäßiger Kontakt mit einem Menschen führt zwangsläufig zu einer intensiven Konfrontation mit seinem persönlichen Ausdrucksverhalten. Die indirekten Anzeichen für die Integrität einer Person, die marginalen, oft nur unbewußt und intuitiv zu erfassenden Symptome für seelische Verfassungen und Gemütszustände sind in einem kooperativen Unternehmen kontinuierlicher Beobachtung ausgesetzt. Vor

allem werden damit auch Veränderungen im Verhalten einer Person registrierbar.⁴⁴

Symptome gestatten dem Beobachter zwar keine zwingenden Schlüsse auf den Charakter einer Person. Gerade im positiven Fall – d.h. im Fall tatsächlich vorhandener persönlicher Integrität – vermitteln sie aber zusätzliches Vertrauen und ein höheres Maß an gefühlsmäßiger Sicherheit. Personen, die über einen längeren Zeitraum hinweg in einem regelmäßigen Kontakt miteinander stehen, werden sich in ihrem Urteil über die Zuverlässigkeit und Integrität ihrer Partner häufig sehr sicher fühlen, auch wenn sie wirklich handfeste ›Beweise‹ nicht vorlegen können. Im negativen Fall werden dagegen Symptome dazu führen, daß eine Person Aufmerksamkeit auf sich zieht, Mißtrauen weckt, zu Verdächtigungen und Spekulationen Anlaß gibt und zum Gegenstand von Gerüchten und Klatsch wird. Es ist dafür nicht einmal notwendig, daß sie manifeste Symptome etwa in Form einer auffälligen persönlichen Unzugänglichkeit und Abkapselung produziert. Schon das Fehlen bestimmter *positiver* Symptome kann als ›verdächtig‹ angesehen werden. Wer nicht regelmäßig an Betriebsausflügen teilnimmt oder sich nicht bei Gelegenheit mit seinen Kollegen betrinkt, der gilt leicht als ›unsicherer Kantonist‹, dem man auch sonst nichts Gutes zutraut.

Daß durch diese Art von Sozialkontrolle groteske Fehleinschätzungen zustande kommen können, bietet einem Täuscher kaum Sicherheit oder Trost. Die Unberechenbarkeit menschlicher Reaktionen und Meinungsbildung in diesem oft durch Emotionen und Ressentiments geprägten Bereich der Be- und Verurteilung anderer Menschen wird er vielmehr als zusätzlich bedrohlich empfinden und seine Unsicherheit steigern. Er muß einen Großteil seiner Kraft darauf verwenden, *jede* Auffälligkeit und Anomalie nach Möglichkeit zu vermeiden. Vollständig kann ein Täuscher solche ungewollten Hinweise aber kaum verhindern. Das Risiko, daß er Symptome zeigt, die ihn verdächtig machen können, und daß er in diesen gefährlichen Momenten in einem kooperativen Unternehmen unter Beobachtung steht, ist erheblich.

Die Gefahr, sich durch sekundäre Merkmale als Täuscher zu verraten, ist in kooperativen Unternehmen aber nicht nur wegen des relativ hohen Überwachungsgrades ein ernstzunehmendes Risiko. Es kommt hinzu, daß für einen mißtrauisch gewordenen Unternehmer gute Möglichkeiten bestehen, seinen Verdacht zu erhärten oder auch endgültig zu bestätigen.

⁴⁴ »Wer eine Lüge erkennen will, muß die emotionalen Charakteristika der verdächtigen Person kennen.« (Ekman 1989, 144)

Die Gelegenheiten, in einem Unternehmen unbeobachtet gegen die Unternehmensinteressen zu handeln, sind ja nicht naturgegeben, sondern existieren deshalb, weil eine auch nur annähernd vollständige Kontrolle der Unternehmensmitglieder schon aus Kostengründen undurchführbar ist. Gerät aber ein bestimmtes Unternehmensmitglied in Verdacht, ist es sehr wohl möglich, die Kontrollen mit einem vertretbaren Aufwand wenigstens zeitweise zu verschärfen, um im besonderen diese Person und ihre Tätigkeiten zu überwachen bzw. ihr gezielt Fallen zu stellen. Die Langfristigkeit der Zusammenarbeit in einem Unternehmen läßt auch bei nur vagen Vermutungen ausreichend Zeit, einen Verdacht zu überprüfen. Gerade unter den Handlungsbedingungen in einem Unternehmen können daher auch die nur wenig zuverlässigen sekundären Merkmale und Symptome hilfreiche und letzten Endes wirksame Instrumente sein, um mögliche Täuscher zu entlarven.

In jedem Fall aber werden einem Täuscher in einem kooperativen Unternehmen in diesem Zusammenhang hohe subjektive Kosten entstehen. Er muß gravierende Einbußen an natürlicher Gelassenheit hinnehmen. Da soziale Beziehungen in Unternehmen häufig in relativer persönlicher ›Intimität‹ stattfinden, werden ihn Selbstkontrolle, Selbstbeherrschung, Anspannung, Aufmerksamkeit und Streß während seiner gesamten Mitgliedschaft begleiten. Nicht zuletzt wird ein Täuscher beachtliche schauspielerische Energien mobilisieren müssen.

E. Hohe Komplexität der Entscheidungssituation

Ein Täuscher in einem kooperativen Unternehmen nimmt ein großes Risiko in Kauf: Der mögliche Schaden in Form eines Verlustes von Reputation und Status kann schnell ein existenzbedrohendes Ausmaß annehmen. Die Aussicht, daß der maximale Schaden unter Umständen schon auf einen einmaligen Fehltritt folgt, verstärkt den Druck, keine Irrtümer zu begehen und in jeder Situation die richtige Entscheidung zu treffen. Entsprechend hoch müssen die Ansprüche an die Qualität von Entscheidungen und entsprechend hoch die Informations- und Entscheidungskosten sein. Die Handlungssituationen eines Täuschers werden darüber hinaus häufig durch Komplexität und Ungewißheit geprägt sein. Eine gewisses Maß an Komplexität ist dabei in kooperativen Unternehmen einer bestimmten Größe ohnehin unvermeidlich: Organisationen mit einer arbeitsteiligen Struktur, diversen Koordinationszentren, mehreren Kontroll- und Entscheidungsebenen, einer Vielzahl von Mitarbeitern und vielfältig miteinander verschachtelten Arbeitsabläufen sind per se nicht

übersichtlich und auf Anhieb durchschaubar. Diese Art von Komplexität bietet für einen Täuscher sicherlich auch Chancen. Sie stellt ihn aber auf jeden Fall vor die Aufgabe, seine Entscheidungen und Strategien sorgfältig zu planen und seine Möglichkeiten genau zu eruieren.

Neben den quasi ›natürlichen‹, mit einer Organisation kollektiven Handelns als solcher verbundenen Ursachen für die Komplexität einer Unternehmensumwelt gibt es aber auch ›künstliche‹ Ursachen für eine solche Komplexität. Dieses Phänomen ist für einen Täuscher besonders gefährlich und erfordert folglich auch seine besondere Aufmerksamkeit. Er muß nämlich damit rechnen, daß in einem Unternehmen außer den ›offiziellen‹ Strukturen eine weitere, verborgene Struktur geheimer Kontrollen und Überwachungsmechanismen existiert. Diese Gefahr vermehrt die Ungewißheiten für einen Täuscher noch einmal beträchtlich, sei es, weil er befürchten muß, daß besondere Maßnahmen zur Überprüfung speziell seiner Person ergriffen worden sind, sei es, weil er damit kalkulieren muß, daß auch ohne einen konkreten Verdacht geheime Überwachungen und Kontrollen einzelner Unternehmensmitglieder stichprobenartig durchgeführt werden.

Die Informations- und Entscheidungskosten eines Täuschers in einem kooperativen Unternehmen werden daher sowohl aufgrund der ›natürlichen‹ als auch der ›künstlichen‹ Unwägbarkeiten in der Regel erheblich sein. Ist ein Entscheider unter solchen Bedingungen auch noch dazu ›verdammte‹, Irrtümer und Fehler grundsätzlich zu vermeiden, muß er hohe Investitionen in die Qualität seiner Entscheidungsfindung tätigen. Hinzu kommt die generelle Unsicherheit, ob er immer in der Lage sein wird, das Niveau an Selbstkontrolle und nüchterner Selbstbeherrschung zu halten, das es ihm auch in schwierigen Entscheidungssituationen ermöglicht, kurzfristigen Verlockungen zu widerstehen, um erst aufgrund einer sorgfältigen Abwägung seiner Möglichkeiten und Chancen eine überlegte Wahl zu treffen.

Die Komplexität seiner Handlungsbedingungen, die damit verbundene und durch psychische Belastungen zusätzlich verstärkte Fehleranfälligkeit seiner Entscheidungen sowie die hohen Informations- und Entscheidungskosten sind also weitere Gewichte auf der Waagschale eines dispositionellen Nutzenmaximierers, von einer Täuschungsstrategie in einem kooperativen Unternehmen abzusehen und sich von einer authentischen Tugend leiten zu lassen.⁴⁵ Wohin sich die Waage letzten Endes aber neigen

⁴⁵ Auch wenn sie für sich genommen keine *hinreichenden* Gründe sind, denn sonst würden sich persönliche Normen für einen dispositionellen Nutzenmaximierer als Unter-

wird, läßt sich nur durch eine Zusammenschau der entscheidungsrelevanten Aspekte abschätzen. Dabei ist vor allem auch ein bisher noch vernachlässigter Faktor zu berücksichtigen: nämlich der mögliche *Gewinn*, der einem Akteur aus einer erfolgreichen Täuschungsstrategie in einem kooperativen Unternehmen winken kann.

F. Warum gibt es Täuscher in kooperativen Unternehmen?

Der umfangreiche Katalog an Kosten und Risiken eines Täuschers in einem kooperativen Unternehmen legt die Schlußfolgerung nahe, daß für einen dispositionellen Nutzenmaximierer, der einen zufriedenstellenden sozialen Status erreicht hat und in Unternehmen integriert ist, an deren Erträgen er angemessen partizipieren kann, deutlich überwiegende Gründe für persönliche Integrität und authentische Tugend sprechen: Es steht für seine Interessen einfach zu viel auf dem Spiel. Könnte man demnach am Ende in Schwierigkeiten geraten, wenn man unter den Prämissen einer Neuen ökonomischen Welt die Frage beantworten soll: »Warum gibt es dann so viele unehrliche Menschen in der Welt?«⁴⁶

Doch man muß sich vor zu schnellen Verallgemeinerungen hüten. Den Gefahren und Schattenseiten einer Täuschungsstrategie stehen die möglicherweise großen Gewinne gegenüber, die einem gewieften Täuscher gerade eine erfolgreiche Einnistung in ein kooperatives Unternehmen versprechen kann. Zwar muß man als Mitglied eines Unternehmens einen größeren Aufwand treiben als in anderen sozialen Bereichen, um ein geheimes Doppelleben durchzuhalten, und man muß, wie gesehen, erhebliche Risiken tragen. Doch die »technischen« Probleme einer systematischen Täuschungsstrategie sind auch in kooperativen Unternehmen nicht unüberwindbar. Bei einem Gelingen können sich glänzende Aussichten eröffnen. In einem Unternehmen hat ein Täuscher die Chance, sich nicht nur an den Gütern einzelner Personen, sondern an den von einem Kollektiv insgesamt erarbeiteten Erträgen zu bereichern. Darüber hinaus kann eine solche Bereicherung über einen langen Zeitraum hinweg möglich sein. So, wie isoliert betrachtet die Kosten und Risiken eines Täuschers in einem Unternehmen *ceteris paribus* besonders abschreckend aussehen, müssen demnach isoliert betrachtet seine Gewinnerwartungen *ceteris paribus* als besonders verlockend erscheinen.

nehmensmitglied schon als Instrumente der Selbstkontrolle und als Faustregeln auszuhalten, vgl. S. 301 ff.

⁴⁶ Frank 1992, 56.

Außerdem kann es zwischen den Mitgliedern eines kooperativen Unternehmens große Unterschiede in ihren unternehmensinternen Positionen, ihren Funktionen und ›Rängen‹ geben. Sie werden sich auch in erheblichen Unterschieden bei den Faktoren niederschlagen, die eine Entscheidung zwischen einer Täuschungsstrategie und einer integren Handlungsweise beeinflussen. Von der Position, die eine Person in einem Unternehmen bekleidet, und den Aufgaben, die sie auf dieser Position zu erfüllen hat, wird es wesentlich abhängen, welche Gewinne sie jeweils aus einem normkonformen und normabweichenden Verhalten erwarten kann und welche Probleme sie bei einer Täuschungsstrategie zu bewältigen hat. Es werden auch beträchtliche Statusunterschiede zwischen den Mitgliedern eines Unternehmens bestehen und damit auch beträchtliche Unterschiede in dem Schadensrisiko, das sie mit einer Täuschungsstrategie eingehen würden. Wer ein großes Kapital an Reputation und sozialem Status angesammelt hat, hat auch viel zu verlieren. Tugend kann sich mehr oder weniger lohnen, ebenso wie sich Opportunismus mehr oder weniger lohnen kann. Allerdings werden sich für Personen mit guter Reputation und hohem Status als Täuscher in der Regel auch besonders verlockende Gelegenheiten auftun. Großes Vertrauen ermöglicht großen Vertrauensmißbrauch. Last but not least muß man in Betracht ziehen, daß kooperative Unternehmen nicht nur in der ›Standardform‹ vorkommen, sondern in unzähligen weiteren Ausprägungen, bei denen allein aufgrund der unterschiedlichen Organisationsstrukturen Gewinne, Kosten und Risiken für Täuscher und integre Unternehmensmitglieder stark variieren.

Berücksichtigt man demnach die gravierenden Unterschiede im sozialen Status von Akteuren, in ihren unternehmensinternen Positionen, ihren Pflichten und Aufgaben sowie im Hinblick auf den Unternehmertyp, dem sie angehören, dann könnte eine *generelle* Aussage darüber, ob sich vom Interessenstandpunkt eines dispositionellen Nutzenmaximierers aus Tugend und Integrität in einem kooperativen Unternehmen mehr lohnen als Opportunismus und Heuchelei, sogar als grundsätzlich fehl am Platz erscheinen.

Doch auch eine solche ›resignative‹ Schlußfolgerung wäre verfrüht. Betrachtet man die Problematik der Integrität von Unternehmensmitgliedern nämlich aus der Sicht des Unternehmers, also desjenigen, der an einem optimalen Funktionieren eines Unternehmens mit möglichst wenig Reibungsverlusten durch Täuscher und Trittbrettfahrer interessiert ist, dann sieht man, daß der großen Variabilität der Bedingungen, von denen in einem kooperativen Unternehmen die Anreize für eine Täuschungsstrategie abhängen, auch eine große Variabilität der Maßnahmen ent-

spricht, mit denen ein Unternehmer solchen Anreizen entgegenwirken kann. Unter den Faktoren, die Gewinne, Kosten und Risiken einer Täuschungsstrategie in einem Unternehmen beeinflussen, sind viele, die wesentlich oder doch in erheblichem Maße von den Entscheidungen des Unternehmers abhängen. Drei Strategien kommen für ihn vor allem in Frage: *Erstens* kann er positionsspezifische Vorteile einer Täuschungsstrategie und/oder positionsspezifische Lasten eines pflichtgemäßen Verhaltens vermindern. *Zweitens* kann er die Entdeckungswahrscheinlichkeit und damit das Risiko für Täuscher positionsspezifisch anpassen. *Drittens* schließlich kann er persönliche Integrität und Tugend der Unternehmensmitglieder gezielt verstärken und belohnen. Der Unternehmer besitzt damit Interventionsmöglichkeiten, mit denen er die unterschiedlich starken Versuchungen, denen die Mitglieder von Unternehmen aufgrund ihres unterschiedlichen Status, ihrer unterschiedlichen Positionen sowie der unterschiedlichen Unternehmenstypen ausgesetzt sind, potentiell wieder ausgleichen kann.

Die ersten der genannten Maßnahmen setzen an dem Faktum an, daß die möglichen Gewinne eines Opportunisten aus einer Täuschungsstrategie in einem Unternehmen auf zwei Arten erzielt werden können: Zum einen kann er in seiner Leistungsbereitschaft nachlassen und seine Pflichten und Aufgaben durch Unterlassung ›passiv‹ umgehen. Zum anderen kann er versuchen, sich durch ›aktives‹ Handeln Vorteile zu verschaffen. Verringern kann man als Unternehmer entsprechende Anreize demgemäß durch eine Reduzierung von besonders belastenden Pflichten und Aufgaben und/oder indem man Wege versperrt, auf denen ein Unternehmensmitglied seine Position und ihre Ressourcen zum persönlichen Nutzen mißbrauchen kann.⁴⁷ Zwar stehen aufgrund der Natur eines kooperativen Unternehmens in beiden Fällen einem Unternehmer nur begrenzte Eingriffsmöglichkeiten zur Verfügung. Vieles wird durch Art und Zweck des jeweiligen Unternehmens diktiert. ›Technische‹ Hürden gegen Betrug, Unterschlagung oder Diebstahl können nicht immer unüberwindbar hoch sein. Nicht jede ›Kasse‹ kann häufig genug geleert werden. Die Verfügung der Positionsinhaber über unternehmenseigene Ressourcen läßt sich oft nicht wirksam einschränken, ohne gleichzeitig ihre effiziente Verwendung für die Unternehmensziele zu gefährden. Die Forderung: ›Führe mich nicht in Versuchung!‹ kann in einem kooperativen Unternehmen niemals vollständig erfüllt werden. Aber auch durch begrenzte Maßnahmen kann ein Unternehmer Erfolg haben. Denn auch wenn es ihm nur ge-

⁴⁷ Vgl. die Literaturhinweise zum ›Principal-Agent-Problem‹ auf S. 394.

lingt, die für einen Akteur entscheidungsrelevanten Aspekte in ihrem Gewicht ein wenig zuungunsten einer opportunistischen Strategie zu verschieben, kann es doch die ausschlaggebende Veränderung sein.

Das gilt auch für den Versuch, den Anreizen zu einem ›passiven Opportunismus‹ durch eine Verringerung von Anforderungen entgegenzuwirken, indem man etwa ›unangenehme‹ Pflichten auf mehrere Personen verteilt oder durch technische Veränderungen und Neuerungen insgesamt reduziert. Hier kann einem Unternehmer außerdem zugute kommen, daß die regelmäßige Kontrolle belastender Tätigkeiten *für die Kontrolleure* mit sehr viel weniger persönlichem Aufwand verbunden sein kann als die kontrollierte Tätigkeit selbst. Das gleiche gilt für die Verhängung von Sanktionen für pflichtwidriges Verhalten. Nichtüberwachte Freiräume wird der Unternehmer deshalb vorzugsweise in den Bereichen organisatorischer Koordination und Kontrolle zulassen, in denen mit relativ niedrigen persönlichen Kosten große Potentiale gesteuert und überwacht werden können. Die Befolgung primärer Normen verlangt in vielen sozialen Bereichen größere Opfer als die Einhaltung sekundärer Kontroll- und Sanktionsnormen.

Wichtiger als eine Verminderung positionsspezifischer Versuchungen und Belastungen ist jedoch das zweite Instrument, das ein Unternehmer einsetzen kann: Die Erhöhung der Entdeckungswahrscheinlichkeit für Täuscher durch eine gezielte und schwerpunktmäßige Intensivierung von Kontrollmaßnahmen. Dieses Instrument wird ein Unternehmer hauptsächlich dann einsetzen, wenn er mit Maßnahmen der ersten Art nicht viel ausrichten kann. Er wird die Überwachung und Kontrolle derjenigen Unternehmensmitglieder zumindest sporadisch verstärken, bei denen er es nicht vermeiden kann, daß sie aufgrund ihrer Positionen und der Ressourcen, die ihnen als Positionsinhaber zur Verfügung stehen, zu Lasten der Unternehmensinteressen einen erheblichen persönlichen Vorteil erzielen können. Das bedeutet keineswegs, daß dieser Personenkreis einer permanenten Beaufsichtigung und Inspizierung seiner Tätigkeit ausgesetzt werden muß. Ein eigenverantwortliches Entscheiden und Handeln ist durchaus vereinbar damit, daß dieses Entscheiden und Handeln bei gegebenem Anlaß – etwa bei vorliegenden Verdachtsmomenten – überprüft wird und die Positionsinhaber gezwungen werden, umfassend Rechenschaft abzugeben.

Da ihm vor allem mit der punktuellen Intensivierung von Kontrollmaßnahmen ein flexibles Instrument zur Verfügung steht, das sich nach Bedarf einsetzen und abstufen läßt, scheint ein Unternehmer prinzipiell in der Lage zu sein, die positionsspezifischen Kosten und Risiken einer Täu-

schungsstrategie jeweils soweit zu erhöhen, daß sie zu den positionsspezifischen Anreizen für eine solche Strategie ein adäquates Gegengewicht bilden. Wird ein Unternehmer von diesem Instrument in einer Weise Gebrauch machen können, daß er sich einem Zustand annähert, in dem sich eine Täuschungsstrategie in seinem Unternehmen *grundsätzlich* nicht mehr lohnt? Das erscheint prima facie nicht als abwegig, wenn man berücksichtigt, daß ein solcher Erfolg keineswegs eine – in einem kooperativen Unternehmen voraussetzungsgemäß ja auch undurchführbare – perfekte Überwachung und Kontrolle erfordert. Um das Kalkül eines potentiellen Täuschers entscheidend in die ›richtige‹ Richtung zu verändern, ist lediglich eine gewisse Erhöhung der Entdeckungswahrscheinlichkeit auf ein für ihn unakzeptables Risikoniveau notwendig. Und angesichts der ohnehin bestehenden sonstigen Kosten und Risiken eines Täuschers kann es durchaus sein, daß ein Unternehmer mit relativ moderaten Maßnahmen einen wirkungsvollen Abschreckungseffekt erzielt.

Eine vollkommene Verdrängung von Täuschern zugunsten von integren Personen käme aber in einem Unternehmen nur dann zustande, wenn man von den Kosten abstrahiert, die auch unvollkommene Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen nach sich ziehen. Unter Berücksichtigung dieser Kosten entstehen jedoch in kooperativen Unternehmen zwangsläufig ›ökologische Nischen‹ für Täuscher, so daß sich Opportunisten und integre Personen in einem bestimmten Verhältnis die Waage halten werden.⁴⁸

Die Kosten erlauben einem Unternehmer nämlich *weder* ein lückenloses Kontrollsystem *noch* die Orientierung an der Zielvorgabe, die Entdeckungswahrscheinlichkeit so weit zu steigern, daß auch der letzte potentielle Täuscher von einer Täuschungsstrategie abgehalten wird. Das relevante Kriterium eines Unternehmers ist vielmehr, die Investitionen in Überwachung und Kontrolle nur bis zu dem Punkt auszudehnen, an dem zusätzliche Investitionen zur Abschreckung von weiteren Täuschern den von diesen Täuschern zu erwartenden Schaden übersteigen würden. Dabei kann er einerseits davon ausgehen, daß zu Beginn des Aufbaus von Kontrollstrukturen relativ niedrige Investitionen schon zu deutlich spürbaren Effekten führen. Aufgrund der sowieso vorhandenen Kosten und Risiken einer Täuschungsstrategie werden viele potentielle Täuscher bereits angesichts einer nur kleinen Erhöhung des Entlarvungsrisikos ›abspringen‹. Andererseits muß der Unternehmer aber damit rechnen, daß die Wirksamkeit zusätzlicher Investitionen immer geringer ausfällt. Es

⁴⁸ Vgl. Frank 1992, 56 ff.

wird immer wieder Personen geben, für die sich bei einer Täuschung außergewöhnlich attraktive Chancen eröffnen, die keinen hohen Status aufs Spiel setzen, die schon eine Entlarvung aus der Vergangenheit zu verbergen haben oder denen die Aufrechterhaltung ihrer Tarnung leicht fällt. Mit anderen Worten: Es wird immer wieder Personen geben, die durch eine Täuschung viel zu gewinnen und/oder durch eine Entlarvung wenig zu verlieren haben. Um auch solche risikobereiten Personen erfolgreich von einer Täuschungsstrategie abzuschrecken, müßten Überwachungskosten in Kauf genommen werden, die den voraussichtlichen Schaden durch diese Minderheit ›hartnäckiger Opportunisten‹ in der Regel bei weitem übersteigen würden. Das realistische Ziel eines Unternehmers kann es daher normalerweise nicht sein, ein ›täuschungsfreies‹ Unternehmen zu schaffen, sondern ein Unternehmen, in dem sich ein ›erträgliches‹ Niveau an Täuschung und Trittbrettfahren einpendelt.

Ausschlaggebend für die Wirksamkeit von Kontrollmaßnahmen in Unternehmen *und* ihre Grenzen ist das Faktum, daß nicht eine für alle potentiellen Täuscher gültige ›kritische‹ Entdeckungswahrscheinlichkeit existiert, bei deren Erreichen sie gemeinsam von einer Täuschungsstrategie Abstand nehmen. Aufgrund der zahlreichen, individuell sehr verschieden ausgeprägten Faktoren, von denen Gewinne, Kosten und Risiken einer Täuschungsstrategie abhängen, fällt diese kritische Grenze im Prinzip für jeden Akteur anders aus. Es wird sich deshalb für jedes Unternehmen eine unternehmenstypische Mixtur aus integren Personen und Opportunisten ergeben. Allerdings ist nicht wahrscheinlich, daß es sich hierbei um einen stabilen Zustand handelt, weil die externen Einflußfaktoren, die für das Risikoverhalten potentieller Täuscher mitentscheidend sind, nicht konstant bleiben. Insofern muß ein Unternehmer damit rechnen, daß je nach den äußeren Rahmenbedingungen unterschiedlich viele Täuscher in sein Unternehmen eindringen. Es ist ein fortlaufender Anpassungsprozeß zwischen Kontrollmechanismen und Täuschungspotentialen zu erwarten.

Neben der Möglichkeit, durch Maßnahmen, die auf *Mißtrauen* beruhen, die Erfolgsaussichten für Täuscher zu verschlechtern, kann ein Unternehmer schließlich durch Maßnahmen, die auf *Vertrauen* beruhen, die Erfolgsaussichten für integre Personen verbessern. Für diesen Zweck steht ihm nicht nur das Mittel zur Verfügung, die Mitgliedschaft in seinem Unternehmen grundsätzlich von dem Vorhandensein persönlicher Tugend und Integrität abhängig zu machen. Er kann die Tugend und Integrität von Personen auch *während* ihrer Mitgliedschaft in seinem Unternehmen gezielt verstärken und belohnen. Ähnlich wie authentische interper-

sonale Beziehungen im Rahmen individuellen Handelns für die Beteiligten spezifische ›interne Güter‹ zur Verfügung stellen, gilt das auch für das Zusammenarbeiten in einem Kollektiv. Eine Organisation, die auf Vertrauen zwischen ihren Mitgliedern beruht, kann ›intrinsische‹ Motive der Kooperation erzeugen, die einer Organisation, die nur auf äußere Leistungsanreize setzt, nicht zur Verfügung stehen.⁴⁹ Einer solchen Motivation ist es u.a. förderlich, wenn erstrebenswerte Positionen nach dem Kriterium der Vertrauenswürdigkeit vergeben *und* ausgestaltet werden. Die Tugend und Integrität einer Person müssen ihr auch innerhalb eines Unternehmens neue Zugangschancen eröffnen, die wesentlich mit diesen Qualitäten verknüpft sind: etwa ein in hohem Maße selbstbestimmtes und eigenverantwortliches Entscheiden und Handeln. Ein wesentlicher Verstärkungsmechanismus für Integrität und Tugend beruht darauf, daß die Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit einer Person es ermöglichen, ihr Aufgaben zu übertragen, die ein hohes Maß an innerer Befriedigung und Selbstbestätigung gewähren. *Vertrauensvergabe* kann mithelfen, *Vertrauenswürdigkeit* zu schaffen. Die kongeniale Belohnung für Integrität besteht darin, daß man einer Person eine Tätigkeit anvertraut, deren Erfüllung Integrität voraussetzt.

Die Strategie einer *Vertrauensvergabe* zur Verstärkung von Integrität und Tugend scheint freilich mit Maßnahmen der *Vertrauenkontrolle* zur Abschreckung von Opportunismus und Täuschung zu kollidieren. ›Blindes‹ Vertrauen nützt aber in Wahrheit vor allem demjenigen, der Vertrauen mißbrauchen will. Damit eine Vertrauensvergabe tatsächlich Integrität und Tugend fördert und nicht nur einen Freiraum für Opportunisten und Täuscher schafft, muß sie ›sehend‹, d.h. *selektiv* sein und darf nicht unterschiedslos jedem zugute kommen. Vertrauensvergabe und Vertrauenkontrolle sind in Wirklichkeit keine kollidierenden Strategien, sondern Vertrauensvergabe ist auf Vertrauenkontrolle zwingend angewiesen. Dabei ist es allerdings wesentlich, daß ein Unternehmer unterscheidet zwischen Kontroll- und Überwachungsmaßnahmen, die *unterstellen*, daß eine Person jede Möglichkeit zu einem opportunistischen Handeln wahrnehmen wird, und solchen Maßnahmen, die der Überprüfung der Annahme dienen, daß eine Person Eigenschaften hat, die ein solches opportunistisches Handeln gerade ausschließen. Wenn man einen Menschen durchgängig als Opportunisten behandelt, hat er keinen Grund mehr, eine andere Eigenschaft tatsächlich zu praktizieren.

⁴⁹ Für eine nähere Analyse vgl. Frey 1992; 1993a; 1993b; Frey/Bohnet 1994.

Ein rationaler Unternehmer wird nach alledem in einer Neuen ökonomischen Welt nicht nach dem Prinzip verfahren: ›Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser‹, sondern nach dem Prinzip: ›Soviel Vertrauen wie möglich, soviel Kontrolle wie nötig.‹ Sein Vertrauen wird aber niemals ein bedingungsloses Vertrauen sein, sondern ein Vertrauen, daß sich auch von seinen Kontrollanstrengungen und damit von seinem Mißtrauen ableitet. Selbst wenn er in einer Welt leben würde, in der zu einem bestimmten Zeitpunkt niemand täuscht, wäre er darum gut beraten, in diesen Anstrengungen nicht nachzulassen. Die Unvollkommenheit des menschlichen Entscheiders wird sich aber auch auf einen Unternehmer negativ auswirken. Eine momentan zufriedenstellende Situation wird zu einem Erlahmen seiner Aufmerksamkeit beitragen, denn Kontrolle und Überwachung verlangen Investitionen, die sich erst in der Zukunft bezahlt machen: ›In einer Welt, in der niemand unaufrichtig ist, würde auch niemand auf der Hut sein.‹⁵⁰ Als Folge dieser Nachlässigkeit wird jedoch das Risiko für viele potentielle Täuscher wieder unter den kritischen Wert sinken. Erst in der Reaktion auf eine solche Entwicklung wird die Aufmerksamkeit dann wieder anwachsen. Allerdings ist ein solches ›reaktives‹ Vorgehen bis zu einem gewissen Grad auch sinnvoll, weil sich angesichts der Unmöglichkeit, die Kalküle potentieller Täuscher exakt nachzuvollziehen, nur auf dem Weg von Versuch und Irrtum ein geeigneter ›Gleichgewichtspunkt‹ zwischen Kontrolle und *laissez-faire* finden läßt.

Das Resümee aus der Analyse der Kosten und Risiken eines Täuschers in einem kooperativen Unternehmen besteht also weder darin, daß es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer niemals rational begründet sein wird, eine Täuschungsstrategie authentischer Tugendhaftigkeit vorzuziehen, noch darin, daß man auf eine generelle Aussage über die Relation zwischen Täuschern und integren Personen ganz verzichten muß. Das Resümee lautet vielmehr, daß die Flexibilität, mit der ein Unternehmer auf die Gefährdungen durch Täuscher und Opportunisten reagieren kann, zu Unternehmen führen wird, in denen sich das Verhältnis zwischen Täuschern und integren Personen in einer Weise die Waage hält, daß die Verwirklichung der Unternehmensziele im Normalfall nicht bedroht ist. Im ›Normalfall‹ wird es in einer Neuen ökonomischen Welt sowohl Unternehmensmitglieder geben, für die es sich als dispositionelle Nutzenmaximierer lohnt, Täuscher zu sein, als auch solche, für die es sich lohnt, eine authentische Tugend zu praktizieren.⁵¹ Es wird aber auch Per-

⁵⁰ Frank 1992, 19.

⁵¹ Personen mit authentischer Tugend könnten sich demnach in einer ökonomischen

sonen geben, für die es sich lohnt, als Unternehmer tätig zu sein, weil sie eine gute Chance haben, selektiv mit denjenigen zu kooperieren, die *wirklich* Integrität besitzen, und diejenigen auszuschließen und fernzuhalten, die als Täuscher und Opportunisten persönliche Integrität nur vorspiegeln. Als Unternehmer kann man die Handlungsdeterminanten der Normadressaten in vielen Fällen soweit verändern, daß es für eine genügend große Anzahl unter ihnen rational begründet sein wird, nicht nur als integre Persönlichkeiten zu *erscheinen*, sondern integre Persönlichkeiten zu *sein*.⁵²

Welt ›evolutionär stabil‹ behaupten – vorausgesetzt, die Identifikation persönlicher Integrität ist nicht zu kostspielig und unzuverlässig; vgl. Güth/Kliemt 1993; 1994.

⁵² Die vorangehenden Überlegungen haben allerdings auch deutlich gemacht, daß die Probleme von Täuschung und Mißtrauen nicht *nur* in idealtypischen ›Standardunternehmen‹ überwunden werden können. In dem Maße, in dem andere Formen kooperativer Unternehmen und andere Arten von Sozialbeziehungen die Merkmale aufweisen, die für eine Nachfrage nach persönlicher Integrität günstig und für ein ›Überleben‹ von Opportunisten ungünstig sind, werden sie ebenfalls zu norm- und tugendgenerierenden Situationen. So weist beispielsweise Mark Granovetter (1985) zu Recht darauf hin, daß ökonomische Transaktionen häufig in eine Struktur dauerhafter Sozialbeziehungen ›eingebettet‹ sind. Sie finden also in einem Milieu statt, in dem ein opportunistisches Verhalten möglicherweise ebenso wirksam entdeckt und sanktioniert werden kann wie in der sozialen Gemeinschaft eines Unternehmens. Das kooperative Unternehmen nimmt jedoch als norm- und tugendgenerierende Institution – aus Gründen, die noch ersichtlich werden – eine wichtige Sonderrolle ein.