Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten

Trust and the Performative Construction of Markets

Jens Beckert*

John F. Kennedy Institut, Freie Universität Berlin, Lansstraße 5–9, D-14195 Berlin

Zusammenfassung: Das Konzept des Vertrauens wurde insbesondere in der Wirtschafts- und Organisationssoziologie während der letzten Jahre wiederentdeckt. Dennoch ist die Funktionsweise von Vertrauen auf Märkten bisher nur unvollständig verstanden. Der Grund hierfür ist, so die in dem Artikel entwickelte These, dass die Konzeptualisierungen von Vertrauen hauptsächlich die Entscheidungsprozesse des Vertrauensgebers untersuchen, den Beitrag des Vertrauensnehmers für das Zustandekommen von Vertrauensbeziehungen jedoch nur unvollständig beleuchten. Es wird vorgeschlagen, Vertrauen als ein Beruhigungsmittel in Tauschbeziehungen zu verstehen, das entscheidend durch die performativen Akte der Selbstdarstellung des Vertrauensnehmers in der Handlungssituation erzeugt wird. Im letzten Abschnitt des Artikels wird auf der Basis einer Heuristik von vier Strategien gezeigt, welche Perspektive sich aus dieser Vertrauenskonzeption für das soziologische Verständnis der Funktionsweise von Märkten ergibt.

1. Einleitung

Das Konzept des Vertrauens erlebt seit den 90er Jahren eine Renaissance in verschiedenen sozialwissenschaftlichen Disziplinen. Besonders deutlich lässt sich das Interesse an Vertrauen in jenen Theorie- und Anwendungsbereichen erkennen, die sich mit Fragen wirtschaftlicher Tauschbeziehungen und der Kooperation von Akteuren in ökonomischen Kontexten befassen. In der Organisationstheorie und der Wirtschaftssoziologie geben eine Vielzahl jüngerer Publikationen Zeugnis von dieser Entwicklung (Gambetta 1988, Kramer/Tyler 1996, Lane/Bachmann 1998, Cook 2001).

Hintergrund für dieses Interesse am Konzept des Vertrauens ist die Annahme, es handle sich hierbei um einen zentralen Mechanismus zur Überwindung jener Barrieren für Tausch- und Kooperationsbeziehungen, die seit langem aus der Theorie nichtkooperativer Spiele bekannt sind. Vertrauen ermöglicht kooperative Vorleistungen, obgleich dem Handlungspartner durch die Wahl der nichtkooperativen Handlungsstrategie eine Option offen steht, die ihm zusätzlichen Nutzen brächte und den Vertrauensgeber zugleich schädigen würde.

Obwohl die Bedeutung von Vertrauen für die Ermöglichung wechselseitig vorteilhafter Tausch- und Kooperationsbeziehungen mittlerweile auf eine breite Anerkennung stößt, ist die Funktionsweise von Vertrauen in Marktprozessen bisher nur unvollständig verstanden. Der Grund hierfür liegt darin, so die erste in dem Artikel entwickelte These, dass die Konzeptualisierung von Vertrauen primär die Entscheidungsprozesse des Vertrauensgebers (Trustor) untersucht, den Beitrag der Vertrauensnehmer (Trustees) für das Zustandekommen der Tauschbeziehung jedoch nur unvollständig beleuchtet. Die vom Vertrauensnehmer ausgehenden Handlungen zur Erzeugung des Eindrucks von Vertrauenswürdigkeit kommen nicht hinreichend in den Blick. Gerade diese jedoch stellen eine wesentliche Grundlage für die Überwindung von möglichen Tauschblockaden auf Märkten dar. Das Vertrauenskonzept erschließt sich für die Wirtschafts- und Organisationssoziologie erst durch die Untersuchung der performativen Akte des Vertrauensnehmers, mit denen dieser den Eindruck der Vertrauenswürdigkeit zu erzeugen versucht und durch die der Vertrauensgeber zu seiner einseitigen Vorleistung motiviert wird. Performativ meint dabei die Erzeugung des Eindrucks der Vertrauenswürdigkeit insbesondere durch Akte der Selbstdarstellung, mit denen der Vertrauensnehmer den Vertrauensgeber von der Aufrichtigkeit seiner kooperativen Handlungsabsichten zu überzeugen versucht.

Erst die Hervorhebung der performativen Akte der Selbstdarstellung des Vertrauensnehmers ermöglicht, eine Spezifik von Vertrauen theoretisch ernst zu nehmen, die in jenen Konzeptionen verloren

* Eine erste Fassung dieses Artikels wurde bei dem von der Roskilde Universität (Dänemark) organisierten Workshop „Social Capital, Trust, and Networks“ vorgetragen. Mein Dank gilt den Beteiligten an diesem Workshop, insbesondere Klaus Nielsen. Für hilfreiche Kommentierungen des Artikels bedanke ich mich bei Christoph Deutschmann, Hans Joas, Sabine Köszegi, Guido Möllering, Axel Paul, Harald Wenzel und den anonymen Gutachtern der Zeitschrift für Soziologie.

geht, die Normen, Institutionen oder die Kalkulationen des Vertrauensgebers als Grundlage von Vertrauensbeziehungen betonen: Dass sich nämlich nur sinnvoll von Vertrauen sprechen lässt, wenn es den Akteuren nicht möglich ist, das Risiko der Ausbeutung auszuschließen oder probabilistisch zu berechnen.

Gerade Tauschbeziehungen in modernen Ökonomien verfügen durch ihre gesteigerte Komplexität und Flexibilität über strukturelle Eigenschaften, aufgrund derer die Zuverlässigkeit von institutionalisierten Erwartungshaltungen in Frage gestellt wird, sowie Berechnungen der kontingenten Handlungsweisen der Tauschpartner schwieriger werden. Die Folge hiervon ist, dass Vertrauensbereitschaft stärker durch Handlungen, die Vertrauenswürdigkeit signalisieren, in der Situation erzeugt werden muss, ohne dass der Vertrauensgeber die Richtigkeit der Entscheidung „zu vertrauen“ kalkulieren könnte. Die zweite in dem Artikel entwickelte These besteht darin, Vertrauen als ein Beruhigungsmittel zu verstehen, das es den Akteuren ermöglicht, sich auf nicht kalkulierbare Ungewissheit in Tauschbeziehungen einzulassen, ohne dass diese Ungewissheit durch das Vertrauen ausgeschaltet würde. In diesem Sinn lässt sich von der performativen Konstruktion von Märkten sprechen.

Im Folgenden werde ich diese beiden Thesen in vier Schritten entwickeln. Zunächst (2) werde ich eine Definition von Vertrauen einführen und die spezifischen Charakteristika von Vertrauen erläutern. Anhand der Struktur der Beziehung zwischen Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer werde ich die kontraintuitive Behauptung zu erhärten versuchen, dass der Vertrauensnehmer im Zentrum der Analyse von Vertrauen in Tauschbeziehungen stehen sollte. Darauf aufbauend (3) werde ich die in der Literatur zum Thema Vertrauen gegebenen Antworten diskutieren, die erklären sollen, unter welchen Bedingungen mit Vertrauensbeziehungen gerechnet werden kann. Dabei wird deutlich werden, dass diese Konzeptualisierungen dem Kerngehalt von Vertrauen nicht gerecht werden, weil sie entweder die Kalkulationsmöglichkeiten des Vertrauensgebers überschätzen und/oder die Kontingenz des Handelns des Vertrauensnehmers eliminieren. Im nächsten Abschnitt (4) werde ich dann, aufbauend auf einem Aufsatz von Michael Bacharach und Diego Gambetta (2001) sowie theoretischen Überlegungen von Niklas Luhmann (1968), Anthony Giddens (1991, 1994) und von Harald Wenzel (2001), eine Konzeption von Vertrauen entwickeln, in deren Mittelpunkt die Selbstdarstellungen des Vertrauensnehmers stehen. Im letzten Teil (5) werde

ich die situativen Voraussetzungen analysieren, unter denen die Selbstdarstellungen der Vertrauensnehmer Bedeutung für die Marktstabilisierung erlangen und vier Strategien der performativen Erzeugung von Vertrauensbereitschaft diskutieren.

2. Vertrauen

Vertrauen ist in diesem Artikel definiert als die Erwartung des Vertrauensgebers, dass seine einseitige Vorleistung in der Tauschbeziehung vom Vertrauensnehmer nicht ausgebeutet wird, obwohl dieser durch die Wahl der Ausbeutungsstrategie einen höheren Nutzen erreichen könnte. Dabei handelt es sich um eine Standarddefinition, die sich in unterschiedlichen Formulierungen in der Literatur zum Thema Vertrauen finden lässt (Beckert/Metzner/Röhl 1998, Coleman 1990, Dasgupta 1988, Gambetta 1988, Kreps 1990, Preisendörfer 1995, Raub/Weesie 2000, Ripperger 1998). Abbildung 1 zeigt die Struktur des Vertrauensspiels mit den Handlungsergebnissen (pay-offs) der jeweiligen Strategien. Als Beispiel für eine Handlungssituation, die mit dieser Definition beschreibbar ist, lässt sich der Gebrauchtwagenmarkt anführen (Akerlof 1970). Hier sind die Informationen hinsichtlich der Qualität des Tauschobjekts zwischen Käufer und Verkäufer asymmetrisch verteilt und der Käufer erlangt erst nach dem Kauf Informationen darüber, ob die zugesicherten Qualitätseigenschaften des Wagens tatsächlich bestehen. Die Erwartung des Käufers, vom Verkäufer nicht getäuscht zu werden, obwohl dieser daraus einen Vorteil ziehen würde, repräsentiert das Vertrauen des Nachfragers.

Die angeführte Definition von Vertrauen enthält vier wichtige systematische Aspekte.

1. Vertrauen ist eine soziale Erwartungshaltung, womit gemeint ist, dass sich Vertrauen immer auf eine andere Person oder einen korporativen Akteur bezieht. Ich kann meinen Freunden, meinen Geschäftspartnern, meiner Bank vertrauen, nicht je-

Abb. 1 Das elementare Vertrauensspiel (verändert übernommen aus Dasgupta 1988)

doch meinem Fahrrad oder der Sicherheit eines Gländers.¹

2. Der Vertrauensnehmer ist in seiner Reaktion auf die einseitige Vorleistung des Vertrauensgebers frei. Das in den Vertrauensnehmer gesetzte Vertrauen kann von diesem sowohl erfüllt als auch verletzt werden, was für den Vertrauensgeber eine nicht hintergehbare Ungewissheit hinsichtlich des Handelns des Vertrauensnehmers bedeutet. Umgekehrt bedeutet dies, dass Zwangsbeziehungen kein Vertrauen beinhalten.

3. Von Vertrauen lässt sich nur in solchen Situationen sprechen, in denen der Vertrauensnehmer einen Vorteil aus nichtkooperativem Handeln, also aus der Verletzung der vom Vertrauensgeber in ihn gesetzten Handlungserwartung hat. So vertraue ich als Käufer eines Sportschuhs darauf, dass mir der für mich geeignetste Schuh zum Kauf empfohlen wird und nicht der mit der höchsten Gewinnspanne für den Verkäufer. Ich vertraue jedoch nicht, wenn ich davon ausgehe, dass sich die anderen Verkehrsteilnehmer an die Regel halten werden, auf der rechten Straßenseite zu fahren. Niemand hätte einen Vorteil, von dieser Regel abzuweichen.

4. Vertrauen beinhaltet kalkulative Überlegungen in dem Sinne, dass ich nur vertraue, wenn ich tatsächlich denke, der Vertrauensnehmer werde so handeln, wie er es verspricht zu tun. Dieser Kalkulationsbegriff unterscheidet sich von der ökonomischen Handlungstheorie darin, dass es ihm um die Situationswahrnehmung des Vertrauensgebers geht und daran weder objektive Wahrscheinlichkeiten bzw. eine richtige Zuordnung von Kausalbeziehungen, noch vollständige Informationserfassung beinhaltet sind. Es geht allein um eine subjektive Erwartungshaltung. Anstelle von Kalkulation ließe sich mit William I. Thomas (1951) treffender von Indizien (inferences) sprechen, um die Differenz zum ökonomischen Handlungsmodell deutlicher zu machen.² Wenn ich eine einseitige Vorleistung, ohne

diese Erwartung der Vertrauenserfüllung eingehe, so vertraue ich nicht, sondern hoffe. Hoffnung kann eine Reaktion auf Verzweiflung sein, etwa aufgrund des Fehlens von (wahrgenommenen) Handlungsalternativen.³

2.1 Die Rolle des Vertrauensnehmers

Die Definition von Vertrauen und deren einzelne Aspekte beziehen sich vornehmlich auf den Vertrauensgeber, indem dessen Entscheidungssituation in den Blick genommen wird. Der Grund hierfür liegt in der sich intuitiv anbietenden Interpretation der Sequenz von Vertrauensspielen, dass nämlich der Vertrauensgeber der Initiator der Interaktion sein muss und sich die Handlung des Vertrauensnehmers erst daran anschließt. Der Vertrauensgeber wird dadurch als Akteur in den Mittelpunkt gestellt, und der Vertrauensnehmer in die sekundäre Position einer Handlungsbedingung gerückt.⁴ Hinsichtlich dieser Bedingung werden Erwartungen formuliert, und die Erfahrungen aus dem tatsächlichen Handeln des Vertrauensnehmers (Kooperation oder Ausbeutung) gehen dann als Element in den Datenkranz für die zukünftigen Entscheidungen des Vertrauensgebers ein. Diese Interpretation der sequentiellen Logik von Vertrauensspielen verleitet dazu, die Rolle des Vertrauensnehmers für Vertrauensspiele zu unterschätzen. Betrachtet man die Systematik von Vertrauensspielen nämlich genauer, so zeigt sich, dass es gerade der Vertrauensnehmer ist, der im Zentrum von Vertrauensspielen steht. Die beiden systematischen Gründe hierfür lassen sich aus der Abbildung 1 erkennen.

your money or your spoons. But inferentially I will not, and inferentially you have me as your guest.“ Zu den Grenzen des ökonomischen Kalkulationsbegriffs für das Verständnis von Vertrauen siehe auch die ausgezeichnete Explikation von Möllering (2001), der sich hierfür vornehmlich auf Simmel, Luhmann und Giddens stützt.

³ Für die terminologischen Unterscheidungen zwischen Vertrauen, Hoffnung, Zuversicht, Zutrauen siehe auch Ripperger 1998.

⁴ Die Unterscheidung zwischen Vertrauensnehmer und Vertrauensgeber soll nicht besagen, dass in einer Interaktionsbeziehung zwischen zwei Personen jede dieser Positionen nicht nacheinander von beiden Personen eingenommen werden könnte. Für jedes konkrete Vertrauensspiel lässt sich jedoch genau benennen, welche Position von welcher Person gerade eingenommen wird. Der asymmetrische Charakter von Vertrauensbeziehungen ist lediglich eine analytische Abstraktion. Allerdings gibt es viele soziale Beziehungen, in denen diese Positionen zwischen den beteiligten Akteuren nicht wechseln.

¹ Eine solch klare Grenzziehung ist jedoch nicht immer möglich. So kann der Satz „Ich vertraue dem Flugzeug, mit dem ich gerade fliege“ durchaus sinnvoll sein, wenn damit das soziale System gemeint ist, das hinter der Funktionstüchtigkeit des Flugzeugs steht. Gemeint sein kann damit etwa: „Ich vertraue den Flugzeugmechanikern, dass diese ihre Arbeit zuverlässig und gewissenhaft versehen haben.“

² So heißt es bei Thomas (1951:5): „It is also highly important for us to realize that we do not as a matter of fact lead our lives, make our decisions, and reach our goals in everyday life either statistically or scientifically. We live by inference. I am, let us say, your guest. You do not know, you cannot determine scientifically, that I will not steal

(1) Blickt man auf die pay-offs von Vertrauensnehmer und Vertrauensgeber, so zeigt sich, dass der Vertrauensgeber eine sehr viel ambivalenter Einstellung zu dem Vertrauensspiel haben muss als der Vertrauensnehmer. Der Vertrauensgeber kann zwar einen positiven pay-off erwarten, er geht jedoch das Risiko der Ausbeutung, also eines negativen pay-offs ein. Sich nicht auf das Vertrauensspiel einzulassen, bringt für ihn einen neutralen pay-off. Der Vertrauensnehmer hat hingegen auf jeden Fall einen positiven pay-off, wenn es nur zu der Vorleistung des Vertrauensgebers kommt. Unabhängig von Ausbeutungs- oder Kooperationsintention hat der Vertrauensnehmer demnach *immer* ein Interesse am Zustandekommen des Vertrauensspiels.

(2) Betrachtet man die Handlungsmöglichkeiten von Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer, so fällt ein weiterer Unterschied auf, der das Interesse auf den Vertrauensnehmer lenkt. Der Vertrauensgeber ist im wesentlichen mit der binären Entscheidung konfrontiert, das Risiko der Ausbeutung einzugehen oder es nicht einzugehen; diese steht in Abhängigkeit von der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers, der eigenen Risikoneigung und dem potenziellen Verlust im Falle von Ausbeutung (Köszegi 2000: 6ff.). Die Handlungen des Vertrauensnehmers zielen hingegen auf die *Erzeugung von Vertrauenswürdigkeit*. Dies eröffnet nicht nur ein weites Spektrum an Handlungsmöglichkeiten, mit denen dieses Ziel erreicht werden kann, sondern diese Handlungen sind auch *sequentiell der Vorleistung des Vertrauensgebers vorgelagert*. Die Vorleistung des Vertrauensgebers ist das Resultat der Erzeugung des Eindrucks von Vertrauenswürdigkeit durch den Vertrauensnehmer.

Diese beiden Punkte haben weitreichende Konsequenzen für das Verständnis von Vertrauen in Marktbeziehungen. In den Mittelpunkt rücken jetzt nämlich die kontingenten Handlungen des Vertrauensnehmers, der zum einen ein eindeutigeres Interesse am Zustandekommen des Tauschs hat und zum anderen mit seinen Handlungen die Vorleistung des Vertrauensgebers selbst erzeugt, zumindest jedoch Einfluss darauf ausüben kann. Geht man davon aus, dass sich der Vertrauensnehmer dieser zentralen Position im Vertrauensspiel bewusst ist, so müssten Vertrauensspiele gerade vom Vertrauensnehmer initiiert werden, und das sozialwissenschaftliche Interesse muss sich auf die Frage richten, mit welchem Handlungsrepertoire der Eindruck der Vertrauenswürdigkeit erweckt wird, an den der Vertrauensgeber mit seiner Vor-

leistung anschließt.⁵ Diese veränderte Struktur des Vertrauensspiels lässt sich von Abbildung 2 ablesen. Bevor es zur Vorleistung des Vertrauensgebers kommt, muss dessen Vertrauensbereitschaft erzeugt werden, wofür der Vertrauensnehmer eine Investition (α) vornehmen muss. Diese Investition muss geringer sein als der mögliche Gewinn aus einer nachfolgend kooperativen Strategie, weil der Vertrauensnehmer sonst eine Defektionsabsicht zu erkennen geben würde. Im Falle der Beendigung des Spiels durch den Vertrauensgeber hat dieser entweder einen Informationsgewinn erlangt, der allerdings geringer sein muss, als der Nutzen aus weiterer Kooperation (<1) oder aber einen Verlust.⁶ Im weiteren Verlauf entspricht das Spiel dem in Abbildung 1 dargestellten Vertrauensspiel, mit dem Unterschied, dass vom pay-off des Vertrauensnehmers die Investitionen (α) zur Erzeugung von Vertrauensbereitschaft abgezogen werden müssen.

3. Wann vertrauen wir?

Inwiefern werden die bestehenden Erklärungen von Vertrauensbereitschaft dieser zentralen Rolle des Vertrauensnehmers und dessen Handlungen zur Erzeugung von Vertrauenswürdigkeit gerecht? In der Vertrauensforschung lassen sich fünf Ansätze der Erklärung von Vertrauensbereitschaft analytisch unterscheiden – Tradition, Identität, Macht/Nor-

⁵ Ein Kommentator des Artikels hatte angemerkt, man könne den Vertrauensnehmer selbst als Vertrauensgeber verstehen, dessen Vorleistung in der Investition in seine Vertrauenswürdigkeit bestünde. Diese Argumentation ist jedoch nur bedingt zutreffend. Richtig daran ist, dass die Erzeugung von Vertrauenswürdigkeit selbst mit Kosten verbunden sein kann, weshalb die Nichtkooperation des Vertrauensgebers für den Vertrauensnehmer einen negativen pay-off verursachen kann. So kann ein Kunde sich nach einem intensiven Beratungsgespräch entscheiden, das Produkt nicht zu kaufen. Der Unterschied zu der Vorleistung des Vertrauensgebers besteht darin, dass der Vertrauensgeber keinen Vorteil erlangen kann aus der Nichtkooperation, der den Vertrauensnehmer zugleich schädigen würde. Dies ist jedoch einer der vier Bestandteile der oben angeführten Definition von Vertrauen. Deshalb ist zwischen der Investition in Vertrauenswürdigkeit und der einseitigen Vorleistung im Vertrauensspiel zu unterscheiden. Allerdings kann der Vertrauensgeber u.U. durch Vertrauensverweigerung Opportunitätskosten vermeiden und zugleich Informationsgewinne erlangen.

⁶ Auf das Resultat des negativen pay-offs für *beide* Akteure im Falle der Beendigung der Beziehung, bevor es zur Vorleistung des Vertrauensgebers kommt, wird in Abschnitt 5 eingegangen.

Abb. 2 Der Vertrauensnehmer als Initiator des Vertrauensspiels

men, Institutionen und Kalkulation. Diese Konzepte sollen kurz skizziert werden. Dabei zeigt sich, dass die Rolle des Vertrauensnehmers insbesondere von solchen spieltheoretischen Ansätzen hervorgehoben wird, die sich mit Reputationseffekten und mit *credible commitments* befassen. Erklärungsansätze, die Tradition, Macht/Normen, Institutionen und Identität in den Mittelpunkt rücken, betrachten die Sequenz von Vertrauensspielen hingegen vornehmlich aus der Perspektive der Entscheidungssituation des Vertrauensgebers. Alle fünf Konzepte kommen jedoch darin überein, entweder die Handlungsentscheidung des Vertrauensnehmers (Kooperation oder Ausbeutung) als durch die Situation bzw. den Vertrauensgeber kontrollierbar darzustellen oder aber als für den Vertrauensgeber berechenbar. Damit eliminieren sie das Moment der Ungewissheit des Vertrauensgebers und stellen das Konzept des Vertrauens letztendlich selbst in Frage.

Tradition. Die Bedeutung von Tradition wird im Konzept des „thick trust“ (Bernard Williams) gefasst und steht etwa in den Ausführungen zur Vertrauensproblematik bei Francis Fukuyama (1995) im Vordergrund. Gemeint sind damit Sozialbeziehungen, die an lokale Gemeinschaften oder Familienbeziehungen gebunden sind und in denen Vertrauen als „natürlich gegeben“ erlebt wird. Systematisch meint dies, dass die Akteure sich in einem Vertrauensspiel häufig noch nicht einmal der Möglichkeit der Ausbeutung bewusst sind. Die Option, durch eine Ausbeutungsstrategie ein überlegenes Handlungsergebnis zu erzielen oder aber selbst ausgebeutet zu werden, ist nicht Teil des kognitiven Rahmens der Akteure.⁷ In dieser Konzeption von

Vertrauen wird die Kontingenz des Handelns des Vertrauensnehmers ausgeschaltet. Das Problem hierbei ist nicht nur, dass dies keine realistische allgemeine Beschreibung von Vertrauensspielen ist, sondern, unter systematischen Gesichtspunkten, dass aufgrund der fehlenden Option der Ausbeutungsstrategie als wahrgenommener Handlungsalternative das Problem des Vertrauens gar nicht mehr besteht.

Identität. Spiegelbildlich hierzu verhält sich eine zweite Argumentationslinie, die als Identität gekennzeichnet werden kann. Aufgrund enger persönlicher Kontakte kommt es zur Identifikation der Wünsche und Intentionen von Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer (Lewicki/Bunker 1996: 122ff.). Der Vertrauensgeber denkt, fühlt und reagiert wie der Vertrauensnehmer und kann daher dessen Reaktionen zuverlässig antizipieren. Diese kognitive Übereinstimmung führt im Unterschied zum Konzept der Tradition nicht zur Ausblendung des Ausbeutungsrisikos, sondern gerade zu einem vollständigen Wissen über die Handlungsabsichten des Vertrauensnehmers. Aufgrund der genauen wechselseitigen Kenntnis der Handlungsweisen des Interaktionspartners verschwindet jedoch auch in dieser Konzeption der Risikoaspekt als konstitutiver Teil der Vertrauensproblematik.⁸

bar, was zur kognitiven Entlastung bei Handlungsentscheidungen führt.

⁸ Vgl. auch Giddens 1995: 48. Allerdings lässt sich auch eine Erklärung denken, die diese völlige Ausblendung des Risikos nicht annimmt und dadurch der Vertrauensproblematik besser gerecht wird. Zwar kommt es zu Identifikationsprozessen in iterativen Beziehungen, doch muss der Vertrauensgeber auch weiterhin mit der Möglichkeit der Ausbeutung durch den Vertrauensnehmer rechnen, da sich eine Identität zwischen zwei Subjekten nie vollständig herstellen lässt.

⁷ Hierin besteht genau die romantische Attraktion von Tradition. Die Handlungen von alter ego sind antizipier-

Macht und Normen. Eine weitere Erklärung für die Bereitschaft des Vertrauensgebers zur einseitigen Vorleistung besteht in der Hervorhebung der Kontrolle der Handlungsoptionen des Vertrauensnehmers durch soziale Macht oder durch soziale Normen. Dies lässt sich als politische bzw. normative Umdeutung des Vertrauensproblems bezeichnen. Die organisationstheoretischen Schlussfolgerungen der Transaktionskostentheorie (Williamson 1975) lassen sich etwa als Handlungskoordination durch Macht interpretieren: Hierarchie stellt eine effiziente Organisationsform bei komplexen Vertragssituationen dar, weil Kontrolle über die Handlungsoptionen des Vertrauensnehmers gewonnen wird. Soziale Normen beeinflussen das Handeln des Vertrauensnehmers aufgrund der mit ihnen verbundenen Sanktionsdrohungen, können aber auch die Nutzenfunktion des Vertrauensnehmers so beeinflussen, dass dieser der Kooperationsstrategie einen höheren Nutzen beimisst (wertrationales Handeln). Egal ob die Handlungen des Vertrauensnehmers extern oder intern kontrolliert werden, lässt sich diese Argumentationslinie als eine Veränderung der dominanten Strategie verstehen, so dass der Vertrauensnehmer die Kooperationsstrategie wählt. Durch diese Umdeutung des Spiels verschwindet jedoch zugleich das eigentliche Vertrauensproblem.

Institutionen. Der Verweis auf Institutionen gehört zu den verbreitetsten Erklärungen für Vertrauensbereitschaft, die sowohl mit Normen verbunden sein kann als auch mit Kalkulation (Coleman 1990, Fukuyama 1995, Zucker 1986). Institutionen werden als normative Rollenerwartungen verstanden (Parsons 1951), deren Missachtung Sanktionen zur Folge haben, oder aber als Sicherheiten, mit denen das Risiko für den Vertrauensgeber reduziert wird. Ohne die Bedeutung von Institutionen für die Ermöglichung von Tauschbeziehungen bestreiten zu wollen, lässt sich auch diese Erklärungsstrategie für die Eliminierung des Vertrauensproblems kritisieren, weil sie das Risiko der Ausbeutung durch Verweis auf institutionelle Vorkehrungen aufhebt. Der Verweis auf Institutionen bleibt jedoch unzureichend, weil einerseits Institutionen nicht instruktiv (oder präskriptiv) genug sein können, um Handlungslinien für sämtliche Entscheidungssituationen vorzugeben, und Institutionen andererseits als Verteilungsmechanismen für knappe Ressourcen immer umstritten sind, es also keinen für alle Akteure geltenden Anreiz gibt, sich erwartungsgerecht zu verhalten (Offe 2001: 274ff.).

Kalkulation. Mit dem Begriff der Kalkulation lassen sich die von der Spieltheorie bzw. vom Rational-Choice Ansatz ausgehenden Untersuchungen

von Vertrauensbeziehungen kennzeichnen. Diese gehen zum Teil von den Handlungen des Vertrauensnehmers aus, wobei zwei grundlegende Lösungsansätze im Vordergrund stehen. Zum einen der Verweis auf *Institutionen (Eigentumsrechte)*, durch die für den Vertrauensgeber ein Sicherheitsnetz für den Fall der Ausbeutung durch den Vertrauensnehmer aufgespannt wird: Wenn das Vertrauen enttäuscht wird, hat der Vertrauensgeber Anspruch auf Entschädigung für den ihm entstandenen Schaden. Ein Beispiel hierfür sind Garantiesprüche beim Kauf eines Gebrauchtwagens. Indem der Vertrauensnehmer mit der Garantie eine „Sicherheit“ gibt, verliert er den zusätzlichen Gewinn, den er andernfalls durch nichtkooperatives Handeln erlangen könnte, und kann so glaubhaft machen, kooperativ handeln zu wollen.⁹ Der Vertrauensgeber kann sich trotz asymmetrischer Informationsverteilung auf die einseitige Vorleistung einlassen, ohne betrügerische Absichten des Vertrauensnehmers befürchten zu müssen.

Zum anderen untersuchen spieltheoretische Arbeiten, wie sich die Handlungsstrategien der Akteure verändern, wenn diese nicht nur einmalig aufeinander treffen, sondern sich immer wieder begegnen.¹⁰ Hier gibt es eine weitgefächerte und ausgefeilte theoretische sowie experimentelle Literatur zum Problem der bedingten Kooperation, die an dieser Stelle nur in ihren Grundzügen gestreift werden kann (Axelrod 1984, Dasgupta 1988, Kreps et al. 1982, Kreps 1990, Raub/Weesie 2000). Der Gedanke der *Iteration* beinhaltet, dass sich der Anreiz für kooperatives Handeln des Vertrauensnehmers erhöht, wenn dieser sich weitere Gewinne aus künftigen Interaktionen verspricht, die für ihn nicht erreichbar wären, wenn er im gegenwärtigen Spiel die Ausbeutungsstrategie wählt, weil der Vertrauensgeber dann keine weiteren einseitigen Vorleistungen mehr erbringen würde. Es käme nicht zur Fortset-

⁹ Mit solchen „hostages“ können die Anreize für den Vertrauensnehmer beseitigt werden, die einseitige Vorleistung des Vertrauensgebers auszubeuten. Für Thomas Schelling (1960), der die Idee der *hostages* zur Erklärung der Stabilität von Abschreckungsstrategien im Kalten Krieg einführte, basiert diese Reduzierung der Schädigungsmöglichkeit des Vertrauensnehmers jedoch gerade nicht auf Vertrauen: „[...] hostages may be the only device by which mutually distrustful and antagonistic partners can strike a bargain“ (Schelling 1960: 239).

¹⁰ Dass einseitige Vorleistungen des Vertrauensgebers auf vorgängigen Erfahrungen mit dem Vertrauensnehmer beruhen, ist die wohl am häufigsten angeführte Erklärung für die Bereitschaft zu vertrauen und wird nicht nur in der Spieltheorie angeführt.

zung der Tauschbeziehung. Diese Lösung des Vertrauensproblems beruht auf der Kalkulation des Interesses des Tauschpartners an der Fortsetzung der Beziehung und auf der Annahme wechselseitig ökonomisch rationalen Handelns.

Besondere Aufmerksamkeit in den spieltheoretischen Arbeiten haben Reputationseffekte (u. a. Dasgupta 1988, Kreps 1990) erhalten, die ebenfalls auf der Vorstellung wiederholter Interaktionen beruhen, wobei jedoch nur der Vertrauensnehmer identisch bleibt, der Vertrauensgeber aber wechseln kann. Obwohl es zwischen den jeweils gleichen Tauschpartnern möglicherweise nur einen Tauschakt gibt, wird der Vertrauensnehmer nicht konsequent die Ausbeutungsstrategie wählen, wenn sein Handeln für Dritte beobachtbar ist, die für den Vertrauensnehmer als Tauschpartner zu einem späteren Zeitpunkt in Frage kommen. Der Vertrauensnehmer baut durch kooperative Spielzüge Reputation auf, mit der das Vertrauen anderer Spieler gewonnen wird. Auch hier ist das Eigeninteresse des Vertrauensnehmers ausschlaggebend, der durch Kooperation – oder eine Strategie, die zwischen Kooperation und Ausbeutung wechselt – seinen langfristigen Nutzen maximiert.

Die auf Kalkulation beruhenden spieltheoretischen Erklärungen von Vertrauensbeziehungen scheinen der Handlungskontingenz des Vertrauensnehmers zunächst besser gerecht zu werden. So definiert Dasgupta (1988: 51) Vertrauen dadurch, dass es sich dabei um Erwartungen handelt, die zu einem Handeln führen, bevor die Handlungsentscheidung des Vertrauensnehmers bekannt ist. Insofern ist es gerade die Kontingenz des Handelns, die das Vertrauensproblem aufwirft. Zugleich geht die Spieltheorie jedoch von eindeutigen Strategien aus, die sich aus den Präferenzen der Akteure und den bestehenden Anreizstrukturen – etwa der Erwartung einer sich fortsetzenden Tauschbeziehung – ergeben.¹¹ Die Akteure handeln an ihrem „net benefit“ (Dasgupta 1988: 63) bzw. ihren „monetary pay-offs“ (Kreps 1990: 101) orientiert, weshalb der Vertrauensgeber, wenn er die pay-off Matrix des Vertrauensnehmers kennt, dessen Entscheidungen zumindest probabilistisch antizipieren kann. In die-

sem Sinn werden die auf Kalkulation aufbauenden Erklärungsansätze der in Vertrauensbeziehungen angelegten Handlungskontingenz gerade nicht gerecht. Für die strategische Erklärung der Kooperationsbereitschaft des Vertrauensnehmers spielt Vertrauen keine Rolle. Bestätigung findet diese Schlussfolgerung auch durch Williamson (1993), der für die Frage, ob der Vertrauensgeber eine einseitige Vorleistung eingeht, einzig für ausschlaggebend hält, ob es eine hinreichend große Wahrscheinlichkeit gibt, dass die Erfüllung des Vertrauens im Interesse des Kooperationspartners liegt. Dies finden wir, wie Williamson (1993: 453) schreibt, durch „relentless application of calculative economic reasoning“ heraus. In dieser Konzeption wird die Berechenbarkeit der Situation durch den Vertrauensgeber so hoch eingeschätzt, dass Vertrauen – wie von Williamson selbst hervorgehoben – zu einer redundanten und damit überflüssigen Kategorie wird. Der Begriff des Vertrauens trägt nichts zusätzlich zum Verständnis von Tauschbeziehungen bei, das nicht bereits im Begriff der Kalkulation enthalten wäre.

4. Die Erzeugung von Vertrauensbereitschaft

Tradition, die genaue Kenntnis des Interaktionspartners, Macht, Normen, Institutionen, Reputation und die Berechnung der Interessen des Tauschpartners spielen zweifellos eine wichtige Rolle für Tauschbeziehungen, indem sie zur Ausbildung von reziproken Erwartungsstrukturen beitragen. Sie sind jedoch unvollständige Erklärungen für Vertrauensbereitschaft, weil sie darauf zielen, die Unsicherheit des Vertrauensgebers zu eliminieren – durch Ignoranz, Wissen, Macht, soziale Normen oder Kalkulation. Damit wird das Vertrauenskonzept theoretisch in Frage gestellt. Doch auch empirisch erscheint es unplausibel, dass die Unsicherheit hinsichtlich der Handlung des Vertrauensnehmers durch die angeführten Mechanismen tatsächlich absorbiert werden kann.

Ebenso wie Institutionen nicht alle möglichen Kontingenzen regeln, kann die Kenntnis einer anderen Person nie so vollständig sein, dass deren Entscheidungen sicher antizipiert werden können. Auch für die Berechnung der Handlungsinteressen des Tauschpartners gilt, dass bei aller kalkulativen Anstrengung ein letzter Zweifel sich nicht ausräumen lässt und bei sozialen Normen bleibt eine den Vertrauensgeber schädigende Normverletzung immer im Möglichkeitshorizont. Aufgrund der Zunahme von Entscheidungen sowie der daran beteiligten

¹¹ Das Vertrauensspiel kann auch so aufgebaut sein, dass eine Vielzahl von Gleichgewichten möglich ist. Nur, in diesem Fall verliert die Spieltheorie ihren Erklärungsgehalt, weil sie nicht angeben kann, welches Gleichgewicht letztendlich erreicht wird. „It is here that historical accidents may matter“ (Dasgupta 1988: 70). Mit weiteren Anforderungen an Nash-Gleichgewichtsstrategien kann die Anzahl an Gleichgewichten allerdings eingeschränkt werden.

Akteure werden Zeitrestriktionen, Informationsknappheit und die Notwendigkeit der Entscheidungsdelegation immer drängendere Probleme. Gerade für Marktbeziehungen in modernen Gesellschaften müssen riskante Vorleistungen auch ohne genaue Kenntnis des Tauschpartners, ohne langfristige Beziehungen und trotz der nur unvollständigen Beobachtung seines Handelns mit anderen sowie in nicht durch Macht oder Normen umfassend abgesicherten Situationen erbracht werden. Genau in diesem „mittlere[n] Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen“ (Simmel 1992: 393) besteht der Kern des Vertrauensproblems auch dann, wenn Institutionen, soziale Normen, Macht und Interessenkalkulation zur Erwartungsbildung beitragen.

Die fehlende Komponente, so die These, besteht in der Hinwendung zu den performativen Akten der Selbstdarstellung des Vertrauensnehmers, durch die Vertrauensbereitschaft in der Handlungssituation selbst erzeugt wird, ohne dass dabei die Ungewissheit der Entscheidung des Vertrauensnehmers aufgehoben würde. Oben wurde bereits die zentrale Position des Vertrauensnehmers aus systematischen Überlegungen dargestellt, was in dem nun folgenden Abschnitt anhand einer von Michael Bacharach und Diego Gambetta (2001) eingeführten Unterscheidung konzeptionell weitergeführt werden soll.

4.1 Krypta und Manifesta

Bacharach und Gambetta untersuchen in ihrem Aufsatz *Trust in Signs* (2001) die Funktionsweise von Vertrauen von einer grundlegenden Beobachtung aus: Es ist für den Vertrauensgeber nicht möglich zu wissen, ob der Vertrauensnehmer tatsächlich über Eigenschaften der Vertrauenswürdigkeit verfügt. Solche Eigenschaften wären etwa Ehrlichkeit oder Gutmütigkeit. Alles was der Vertrauensgeber erkennen kann, sind Zeichen (Signs) im Verhalten des Vertrauensnehmers, von denen aus er Rück-

schlüsse auf die tatsächliche Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers zieht. Solche Zeichen können biologische Merkmale wie Geschlecht, Alter oder Hautfarbe sein, es handelt sich aber auch um Kleidung, Körpersprache, sprachlichen Ausdruck, Investitionen oder Logos von Unternehmen. Bacharach und Gambetta führen für diese Beobachtung die Unterscheidung zwischen *Krypta* und *Manifesta* ein. Krypta steht für die tatsächlichen Eigenschaften der Person, Manifesta für die beobachtbaren Signale, die die empirische Basis formen, von der aus der Vertrauensgeber die Entscheidung für den ersten Zug in dem Vertrauensspiel trifft.

Ohne hier auf die äußerst differenzierte Argumentation der beiden Autoren im Einzelnen einzugehen, lassen sich aus der Beobachtung der Orientierung des Handelns des Vertrauensgebers an den vom Vertrauensnehmer kommunizierten Manifesta vier zentrale Aspekte von Vertrauensspielen erkennen, die in den oben angeführten Konzeptionen des Vertrauensproblems entweder nicht oder nur beschränkt in den Blick geraten.

1. Die Aufmerksamkeit verlagert sich auf Handlungen des Vertrauensnehmers, mit denen er Signale der Vertrauenswürdigkeit an den Vertrauensgeber sendet und damit versucht, dessen Vorleistung zu provozieren. Die Sequenz von Vertrauensspielen hat ihren Ausgangspunkt beim Vertrauensnehmer.

2. Um Vertrauen zu erlangen, muss der Vertrauensnehmer Zeichen kommunizieren, die vom Vertrauensgeber als Signale für Vertrauenswürdigkeit interpretiert werden. Es ist demnach nicht hinreichend für den Vertrauensnehmer, vertrauenswürdige Eigenschaften und Absichten *zu haben* – also z.B. ehrlich zu sein –, sondern diese müssen vielmehr für den Vertrauensgeber in Form sichtbarer Zeichen *beobachtbar sein*. „The deliberate use of signs, or signaling, is a fundamental part of making oneself appear trustworthy“ (Bacharach/Gambetta 2001: 155).

Abb. 3 Krypta und Manifesta. Nach Bacharach/Gambetta (2001).

3. Die Entscheidung des Vertrauensgebers, sich mit einer einseitigen Vorleistung den Handlungsplänen des Vertrauensnehmers auszuliefern, ist in der Handlungssituation selbst verankert. Der Vertrauensnehmer muss in der konkreten Entscheidungssituation solche Manifesta an den Vertrauensgeber kommunizieren, die ihn von seiner Vertrauenswürdigkeit überzeugen.

4. Der Vertrauensgeber kann nicht wissen, ob die vom Vertrauensnehmer kommunizierten Manifesta tatsächlich die Absicht vertrauenswürdigen Handelns ausdrücken. Es ist möglich, dass der Vertrauensnehmer die Zeichen in der bewussten Absicht der Täuschung des Vertrauensgebers kommuniziert, um so die Grundlagen im Handeln des Vertrauensgebers zu schaffen, durch die erst der pay-off durch Wahl der Ausbeutungsstrategie zu erzielen ist. Es ist möglich, mit Manifesta das Bestehen von vertrauenswürdigen Eigenschaften (Krypta) nur vorzutäuschen.

4.2 Die Rationalität von Signalen

Bacharach und Gambetta (2001) verbinden die Konzeption von Krypta und Manifesta mit der von Michael Spence (1973) entwickelten Theorie des Signaling. Der Ökonom Spence hatte in den siebziger Jahren argumentiert, Signale könnten nur dann entscheidungsrelevante Informationen beinhalten, wenn es für die Person, die tatsächlich über die signalisierten Krypta verfügt, billiger ist, die Signale zu produzieren als für die Person, die nicht über die Krypta verfügt.¹² Ein Beispiel hierfür sind die von Spence untersuchten Signale zur Identifizierung von guten Mitarbeitern auf dem Arbeitsmarkt. Ein wichtiges Signal von Arbeitssuchenden sind Schul- bzw. Universitätszeugnisse, mit denen sie Hinweise auf ihre Qualität als gute Mitarbeiter geben. Als differenzierendes Signal können Zeugnisse aber nur gelten, wenn es für gute Mitarbeiter leichter ist, ein (gutes) Zeugnis zu erreichen als für schlechte Mitarbeiter. Ansonsten wären in den Zeugnissen keine Informationen über die Qualität der Mitarbeiter enthalten und sie wären als Selektionskriterium ungeeignet.

In der Verbindung ihrer Vertrauenskonzeption mit der Theorie des Signaling erreichen Bacharach und

Gambetta (2001: 158), die Entscheidungen der Vertrauensgeber als zumindest begrenzt rational zu beschreiben.¹³ Die Verbindung zwischen Krypta und Manifesta ist wenigstens bei einigen Signalen nicht völlig beliebig (aufgrund der unterschiedlichen Kosten, die mit der Produktion der Manifesta für Personen, die die Krypta haben und jenen, die sie nicht haben, verbunden sind), und vornehmlich Signale mit dieser Eigenschaft werden vom Vertrauensgeber für die Entscheidung, sich auf eine einseitige Vorleistung einzulassen, herangezogen (Bacharach/Gambetta 2001: 166ff).¹⁴

Genau diese Annahme, die für die spieltheoretische Konzeptualisierung der Funktionsweise von Signalen unverzichtbar ist, erscheint jedoch aus verschiedenen Gründen problematisch, die nahe legen, von einem sehr viel lockereren Verhältnis zwischen Krypta und Manifesta auszugehen.¹⁵ Ein erster Grund hierfür ist eher empirisch als theoretisch und lässt sich in der zunehmenden Diversität von Signalen in modernen Wirtschaftsstrukturen erkennen, hervorgerufen durch die Pluralisierung von Institutionen, Organisationen und Produkten, biographischen Optionen, kulturellen Lebensstilen sowie der Internationalisierung von Marktbeziehungen. In Folge hiervon sind die Akteure mit einer solchen Vielzahl an Signalen und zudem dem raschen Aufkommen neuer Signale konfrontiert, dass, aufgrund beschränkter kognitiver Kapazitäten, deren rationale Interpretation zunehmend schwieriger und unwahrscheinlicher wird.

Zum Zweiten lässt sich bei den Vertrauensnehmern ein zunehmend reflexives Bewusstsein der Bedeutung der Kommunikation von Manifesta für ihren Erfolg bei der Motivierung von Vertrauensgebern,

¹³ Bacharach und Gambetta diskutieren sehr detailliert die Möglichkeiten der Imitation von Signalen und behaupten durchaus keine strenge Korrelation zwischen Krypta und Manifesta (siehe z.B. S. 174). Doch zielt ihre Theorie letztendlich auf eine *rationale* Erklärung von Vertrauen, wofür sie die Annahme der Korrelation zwischen Krypta und Manifesta aufrecht erhalten müssen. Dies zu entscheiden ist letztendlich auch eine empirische Frage.

¹⁴ Siehe auch Raub/Weesie (2000) für die Verbindung von Signaling Theorie und Vertrauen. Raub/Weesie entwickeln eine Theorie, wie der Vertrauensnehmer in einer einmaligen Transaktion durch ein freiwillig erbrachtes Pfand den Vertrauensgeber zu der Vorleistung motivieren kann. Auch für sie kann dieser Pfand nur dann ein für den Vertrauensgeber zuverlässiges Signal sein, wenn die Kosten der Signalerstellung für den ehrlichen und den unehrlichen Vertrauensnehmer unterschiedlich hoch sind.

¹⁵ Es ist diese Stelle der Argumentation, an der ich mich von der spieltheoretischen Analyse von Signalspielen abgrenze.

¹² So heißt es bei Bacharach/Gambetta (2001: 168) in direktem Anschluss an Spence: „The main result of signaling theory implies that a manifestum *m* is secure against mimicry if and only if it is cheap enough for a *k* [Krypta, d.V.] to display and too expensive for an opportunist to display.“

Tauschbeziehungen einzugehen, vermuten. Dies führt zur Erhöhung der Investitionen in die Herstellung von Manifesta. Für den Vertrauensgeber bedeutet dies, mit einer Inflation an Signalen konfrontiert zu sein, deren Differenzierungsvermögen immer geringer wird (vgl. auch Offe 2001: 272f.). Das Problem des Verhältnisses von Signalen und Krypta wird auch von Dasgupta (1988: 63f.) angesprochen, der auf folgende (der Annahme von Spence widersprechende) Möglichkeit hingewiesen hat: Es kann sein, dass der Vertrauensnehmer, der nicht über vertrauenswürdige Krypta verfügt, in der Lage ist, höhere Investitionen in die Erzeugung von Vertrauenswürdigkeit zu tätigen als der ehrliche Transaktionspartner. Wenn dies aber der Fall ist, kann der Vertrauensgeber erst recht nicht von den Signalen der Darstellung von Vertrauenswürdigkeit auf die tatsächliche Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers schließen.

Darüber hinaus hat nicht nur der Vertrauensnehmer ein Bewusstsein der Bedeutung von Signalen zur Erlangung von Vertrauenswürdigkeit, denn auch der Vertrauensgeber ist sich der Möglichkeit der Manipulation von Signalen bewusst, und dieses Bewusstsein wird etwa durch die Medienkommunikation von Beispielen für vertrauensmissbrauchendes Handeln geschärft, welche die Erfahrungen anderer Vertrauensgeber jenseits des persönlichen Erfahrungsbereichs zugänglich machen. Die Folge ist, dass der Vertrauensgeber Signale misstrauisch beäugt und die Erzeugung von Vertrauensbereitschaft immer ausgefeilterer Strategien bedarf.

Daraus ergibt sich, dass an der systematischen Stelle der Möglichkeit rationaler Interpretation von Signalen die spieltheoretischen Modellierungen des Vertrauensspiels theoretisch unzureichend sind. Sie werden nicht der prinzipiellen Ungewissheit des Vertrauensgebers gerecht, die aber zugleich den Kern jeder sinnvollen Rede von Vertrauen ausmacht. Was aber geschieht, wenn von den Signalen nur äußerst unsichere Rückschlüsse auf die Krypta gezogen werden können? Zunächst einmal folgt, dass das Vertrauen des Vertrauensgebers auf potenziell wackeligen Füßen steht und leicht erschüttert werden kann. Wenn keine wirklich sicheren oder probabilistischen Rückschlüsse von den Signalen auf die Handlungsabsichten des Vertrauensnehmers möglich sind, dann kann es zu „einem völlig demoralisierenden Hin- und Herschwanken der Deutung kommen: einmal hat der Spieler das Gefühl, er sei übermäßig misstrauisch und sollte den anderen lieber so nehmen, wie er sich gibt, oder schlimmstenfalls als jemanden, der normale Tarnung betreibt; im nächsten Augenblick hat er wieder das Gefühl,

man habe ihm eine Falle gestellt. Einmal hat er vielleicht das Gefühl, jetzt sei er endlich auf Indizien gestoßen, die nicht gefälscht werden könnten, und im nächsten Augenblick sagt er sich schon, sie könnten gerade zu dem Zweck hergestellt worden sein, dass er sie so auffasse“ (Goffman 1981: 63).

Wenn diese Situation doppelter Kontingenz nicht zur Handlungsparalyse führen soll, wodurch jegliche Vorteile kooperativen Handelns von vorne herein verloren gingen, dann muss sich trotz der nicht zu hintergehenden Unsicherheit beim Vertrauensgeber die Auffassung durchsetzen, der Vertrauensnehmer werde ihn nicht ausbeuten. William James fasste diese Einstellung des Vertrauensgebers als „Wille zum Glauben“ zusammen: „Wherever a desired result is achieved by the co-operation of many independent persons, its existence as a fact is a pure consequence of the precursive faith in one another of those immediately concerned“ (James 1897: 22). Vertrauen kann als der soziale Funktionsmechanismus beschrieben werden, der die Stilllegung der latenten Verunsicherung des Vertrauensgebers zum Ausdruck bringt: Vertrauen wirkt als Beruhigungsmittel in sozialen Beziehungen, das es dem Vertrauensgeber ermöglicht, gelassen zu bleiben, trotz der unkontrollierbaren Handlungsfreiheit des Vertrauensnehmers.

4.3 Vertrauen und dramaturgisches Handeln

Ungeklärt bleibt jedoch weiterhin die Frage, *wie* die Vertrauensgeber zu der Überzeugung gelangen, dass ihre Vorleistung nicht ausgebeutet werden wird. Die Ablehnung einer auf rationaler Kalkulation beruhenden Erklärung der Vertrauensbereitschaft des Vertrauensgebers beinhaltet ja nicht, dass die Akteure keine berechnenden Überlegungen anstellen würden, indem sie nach Indizien suchen, die sie beruhigen, wenn sie sich zu der riskanten Vorleistung entschließen. Vertrauensgeber sind in der Regel nicht bereit, die Ergebnisse ihrer Handlungen einfach dem Zufall zuzurechnen. Die These besteht darin, dass ein innovativer Weg zur Erklärung der Beruhigung des Vertrauensgebers in der Auseinandersetzung mit den performativen Akten der Selbstdarstellung des Vertrauensnehmers besteht, mit denen der Vertrauensgeber von der Glaubwürdigkeit der Manifesta überzeugt werden soll.

Die Verankerung von Vertrauen in den performativen Akten des Vertrauensnehmers wurde bereits von Niklas Luhmann (1968: 37ff.) erörtert, der Vertrauen in der Sicherheit von Selbstdarstellungen begründet sieht. Deutliche Berücksichtigung fand

diese Idee auch in Anthony Giddens' Ausführungen zu Vertrauen, die den frühen neunziger Jahren entstammen. Giddens (u.a. 1994: 187ff.) führte den Begriff des aktiven Vertrauens ein, mit dem er zum Ausdruck brachte, dass moderne Gesellschaften zunehmend auf das diskursive und dialogische Engagement potenziell konfligierender Akteure angewiesen sind. Auch das Vertrauen in abstrakte Expertensysteme, den für moderne Gesellschaften charakteristischen Vertrauensnehmern, bedarf der persönlichen Kommunikation von Vertrauenswürdigkeit an Zugangspunkten, an denen die Verknüpfung von System und Person stattfindet.¹⁶

Aufbauend auf diesen Arbeiten hat Harald Wenzel (2001) eine Konzeption von Vertrauen entwickelt, deren Ausgangspunkt in den performativen Akten der Handlungspartner und deren Situationsdefinitionen liegt. Wenzel analysiert Vertrauen als eine Form *parasozialer Interaktion*, bei der durch die Vorleistung des Vertrauensgebers ein erfolgreiches Vertrauensspiel *fingiert* wird, das jedoch erst mit der Handlung des Vertrauensnehmers – durch die Erfüllung des Vertrauens – tatsächlich hergestellt wird. Dafür muss es dem Vertrauensnehmer gelingen, den Vertrauensgeber von einer Situationsdefinition zu überzeugen, die die Interaktion als kooperatives Spiel auffasst, i.e. er muss Vertrauenswürdigkeit signalisieren. Dieses „Hervorlocken“ von Vertrauen hängt wesentlich von der Darstellungsleistung des Vertrauensnehmers ab.

Wenzel bezieht sich dafür – ebenso wie Giddens und Luhmann – auf den in den fünfziger Jahren von Erving Goffman (1959) eingeführten Begriff des dramaturgischen Handelns. Goffman entwickelte diesen Term in Analogie zum Theater, wo die Schauspieler auf der Bühne und vor einem Publikum den von ihnen verkörperten Charakteren glaubwürdig Ausdruck verleihen müssen. Diese Situation wird als paradigmatisch für soziale Interaktionen betrachtet, in denen der Akteur einen bestimmten Eindruck seines Charakters oder seiner Intentionen (seiner Krypta!) mit den dramaturgischen Mitteln der Selbstdarstellung zu vermitteln versucht. Die Projektion des Selbst muss bei den Interaktionspartnern den Eindruck der Authentizität erzeugen – d.h. den Eindruck der Übereinstimmung von Krypta und Manifesta – und stellt die Grundlage dar, auf der der Vertrauensgeber die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers einschätzt. Der Vertrauensnehmer versucht dabei, den *Eindruck* der Vertrauenswürdigkeit zu erzeugen, über die *faktische* Vertrauenswürdigkeit entscheidet je-

doch der Vertrauensgeber mit seiner einseitigen Vorleistung.

Für die Erzielung des Eindrucks von Vertrauenswürdigkeit lassen sich verschiedene Voraussetzungen benennen. So hat bereits Luhmann (1968: 40) darauf hingewiesen, dass der Vertrauensnehmer in seiner Darstellungsleistung auf die Erwartungen des Vertrauensgebers eingehen muss, um Vertrauen hervorzulocken. Es bedarf also einer prinzipiell empathischen Haltung des Vertrauensnehmers. Dabei kann angenommen werden, dass sich die Vertrauensbereitschaft des Vertrauensgebers an sozial legitimierte Handlungsweisen orientiert, weil sich nur dann im Fall der Schädigung durch den Vertrauensnehmer die Handlung gegenüber Dritten gesichtswahrend rechtfertigen lässt: „Ihr hättet an meiner Stelle nicht anders gehandelt!“ In diesem Sinne lässt sich von sozial konstruierten „Vertrauensfiktionen“ sprechen.¹⁷ Luhmann und Giddens weisen außerdem darauf hin, dass Selbstdarstellungen „auf der Bühne“ eine sichere Situationsbeherrschung zum Ausdruck bringen müssen. Dies gilt für die Fröhlichkeit von Flugbegleitern ebenso wie für die vom Vermögensberater zum Ausdruck gebrachte Zuversicht der Kursentwicklung der gerade zum Kauf empfohlenen Aktie. Diese Handlungen zielen auf die Beruhigung des Vertrauensgebers. In persönlichen Beziehungen spielt außerdem die wechselseitige Selbstoffenbarung eine wichtige Rolle, womit Vertrautheit suggeriert, zugleich aber auch möglicherweise ein „Pfand“ ausgetauscht wird.

Mit dem Begriff des dramaturgischen Handelns wird nicht nur die ausschlaggebende Rolle des Vertrauensnehmers hervorgehoben, sondern auch eine Erklärung für Vertrauensspiele zwischen Akteuren angeboten, die keine gemeinsame Geschichte haben und die daher Vertrauensbereitschaft in der Situation erzeugen müssen. Da die Grundlage für die Handlungsentscheidung des Vertrauensgebers jedoch nicht in rationaler Kalkulation liegt, weil die Selbstdarstellungen gerade keine eindeutigen Zeichen für Vertrauenswürdigkeit beinhalten, bedarf es letztendlich auf Seiten des Vertrauensgebers des von William James angeführten „Willens zum Glauben,“ um den kooperativen Austausch zustande zu bringen: „There are, then, cases where a fact cannot come at all unless a preliminary faith exists in its coming. And where faith in a fact can help create the fact“ (James 1897: 25). In diesem Zusammenhang besteht das schöpferische Element von Vertrauen.

¹⁶ Vgl. dazu auch Beckert 1997: 377ff.

¹⁷ Für diesen Hinweis danke ich einem der anonymen Gutachter.

Über Goffman hinausgehend haben die Selbstdarstellungen für Wenzel nicht nur die Funktion der Erzeugung des Eindrucks von Vertrauenswürdigkeit, sondern sie bieten zugleich eine gemeinsame Situationsdefinition an, die das Handeln des Vertrauensgebers präjudiziert. Die Eröffnung des Vertrauensspiels führt nämlich in die Züge eines Gambits „in das sich die Beteiligten Schritt für Schritt gegenseitig hineinziehen, um das gemeinsame Handlungsprojekt schließlich unumkehrbar erfolgreich zu machen“ (Wenzel 2001: 373). Illustrieren lässt sich dies an dem impliziten Kaufdruck, den man als Kunde in einem Geschäft verspürt, insbesondere nach einer ausführlichen Beratung. Die performativen Anstrengungen des Verkäufers signalisieren dessen Erwartung, dass es zu einem Kaufabschluss kommen wird und dieser Situationsdefinition kann sich der Kunde häufig nur gegen innere Widerstände entziehen. Diese äußern sich etwa in Sätzen wie: „Ich überlege es mir noch einmal und komme dann wieder,“ anstelle eines klaren Neins. Die Erklärung für diese handlungsstrukturierende Wirkung des ersten Zuges kann mit Harold Garfinkel (1963) darin gesehen werden, dass Akteure normalerweise in sozialen Interaktionen darum bemüht sind, zumindest den Schein eines reibungslosen Handlungsanschlusses aufrecht zu erhalten.¹⁸ Wir wissen, dass der Vertrauensnehmer von uns die einseitige Vorleistung *erwartet*. Diese Erwartung ist zugleich Teil der Situationsdefinition. Sie zu verletzen erfordert die Überwindung kognitiver (und moralischer) Widerstände.¹⁹

5. Die performative Konstruktion von Märkten

Wie lassen sich diese Überlegungen nun in der Marktsoziologie anwenden? Die soziologische Betrachtung der Funktionsweise von Märkten hat ihren Ausgangspunkt in einer spezifischen Problem-sicht: Bedingung für den Markttausch ist nicht nur

eine Einigung der Interessenten über den Warenpreis; problematisch sind vielmehr auch die Voraussetzungen der Bereitschaft zum Eingehen einseitiger Vorleistungen angesichts unvollständiger und asymmetrisch verteilter Informationen. Neben dem ökonomischen Problem des Preises muss das soziale Problem der Möglichkeit opportunistischen Handelns der Tauschpartner gelöst werden. Die Ungewissheit hinsichtlich der Handlungsabsichten von Alter Ego macht Märkte zu äußerst prekären sozialen Strukturen, die dort implodieren, wo Vertrauensbereitschaft von den potenziellen Tauschpartnern zurückgezogen wird. Eine zentrale unternehmerische Funktion besteht in der Erzeugung und Aufrechterhaltung von Kooperationsbereitschaft angesichts der nicht hintergehbaren Handlungsfreiheit der Akteure und mithin von in ihrer Entwicklung unkalkulierbaren Situationen. Während die Marktsoziologie in den vergangenen Jahren zur Lösung dieses Problems insbesondere auf die Bedeutung sozialer Netzwerke (Burt 1992, White 1992) und Institutionen (Beckert 1997, Fligstein 1996, 2001) verwiesen hat, ist das performative Engagement der Vertrauensnehmer weitgehend unbeachtet geblieben. Damit bleibt jedoch ein bedeutender Aspekt der Praxis und Funktionsweise von Märkten ausgeblendet.

Die Diskussion der Funktionsweise von Vertrauen stellt die Basis dar, von der aus jetzt die Rolle performativer Selbstdarstellungen für die Konstruktion von Märkten untersucht werden kann. Dafür soll zunächst dargelegt werden, unter welchen strukturellen Bedingungen dramaturgisches Handeln für die Integration von Tauschbeziehungen insbesondere bedeutsam ist. In einem zweiten Schritt wird typologisch zwischen vier Formen performativer Selbstdarstellung zur Erzeugung von Vertrauensbereitschaft in Marktbeziehungen unterschieden. Die Diskussion der Typologie wird mit Beispielen illustriert.

5.1 Vertrauen und die Struktur der Tauschsituation

Nicht alle Marktbeziehungen sind auf Vertrauen angewiesen. Wenn der Initiator die Handlungen des Tauschpartners entweder berechnen kann oder diese durch Macht integriert werden, bedarf es zur Erklärung des Zustandekommens von Tauschakten nicht der Kategorie des Vertrauens. Demnach hängt die Frage der Bedeutung von Vertrauen für die Ermöglichung von Marktbeziehungen von der Struktur der Handlungssituation ab. Die Generierung von Vertrauensbereitschaft durch Akte per-

¹⁸ Dies könnte auch die experimentelle Beobachtung von Köszegi (2000: 45) erklären, weshalb Vertrauensgeber u.U. auch, nachdem sie von einem Vertrauensnehmer ausgebeutet wurden, weiterhin bereit sind, mit diesem zu kooperieren. Der Vertrauensgeber verdeutlicht damit die Situationsdefinition eines kooperativen Spiels und versucht, daran trotz der Enttäuschungserfahrung weiterhin festzuhalten.

¹⁹ Vertrauen hat hierin deutliche Übereinstimmungen mit dem Gabentausch, bei dem die erste Gabe zu einem Reziprozitätszyklus führt, der seine eigenen Voraussetzungen schafft. Für diesen Hinweis danke ich Axel Paul.

formativer Selbstdarstellung ist in Situationen zu erwarten, die sich durch folgende Merkmale auszeichnen:

1. Ungewissheit hinsichtlich der Eigenschaften des zu tauschenden Gutes (oder Dienstes) aufgrund asymmetrischer Informationsverteilung zwischen Prinzipal (Vertrauensgeber) und Agent (Vertrauensnehmer). Dies ist der Fall bei Produkten oder Leistungen, deren Qualität und Wertigkeit entweder absolut oder im Vergleich zu Konkurrenz- und Substitutionsprodukten anderer Anbieter vom Vertrauensgeber nur unvollständig beurteilt werden kann. Hierdurch ist der Vertrauensgeber den Angaben des Vertrauensnehmers ausgeliefert. Der bereits oben angeführte Gebrauchtwagenmarkt ist hierfür nur ein besonders einschlägiges Beispiel, doch lassen sich eine Vielzahl anderer Transaktionen ebenfalls anführen: der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung, die Katalogbuchung einer Urlaubsreise oder die Einstellung eines Arbeitnehmers. Asymmetrische Informationsverteilung ist natürlich kein neuartiges Problem in Tauschbeziehungen, doch dringt dieses Problem aufgrund der Ausweitung von Transaktionen, komplexeren Produkten und der begrenzten Kapazität der Informationsverarbeitung stärker in Tauschbeziehungen ein.

2. Das zweite strukturelle Merkmal besteht im Wettbewerb zwischen den Agenten. Aufgrund des Angebots von Konkurrenz- und Substitutionsprodukten können die Vertrauensgeber zwischen verschiedenen Vertrauensnehmern auswählen. Die Folge von Wettbewerb ist ein tendenzieller Bedeutungsverlust von Macht und Zwang als Integrationsmechanismen in Tauschbeziehungen, weil die Vertrauensgeber über Ausweichmöglichkeiten verfügen (Exit-Option). Zugleich erhöht die dem Vertrauensgeber zur Verfügung stehende Optionenvielfalt die Ungewissheit, ob der Tausch mit einem anderen Agenten nicht vorteilhafter wäre. Diese Komplexität lässt sich aufgrund begrenzter kognitiver Kapazitäten nur eingeschränkt durch Informationsausweitung reduzieren. Verwiesen wird vielmehr auf Vertrauen in seiner Funktion als Mechanismus der Beruhigung, der es für den Vertrauensgeber erträglich macht, sich auf den Vertrauensnehmer einzulassen, auch ohne über vollständige Informationen zu verfügen. Die Folge ist jedoch auch, dass es zu einem zunehmenden *Vertrauenswettbewerb* zwischen den Vertrauensnehmern kommt, der sich in der Ausweitung von solchen performativen Akten zeigt, die auf die Herstellung und Aufrechterhaltung des Eindrucks von Vertrauenswürdigkeit und die Bindung des Vertrauensgebers zielen.

3. Ein drittes Strukturmerkmal von vertrauensfordernden Situationen besteht in nur kurzfristigen Tauschbeziehungen. In Folge hiervon nehmen einmalige Vertrauensspiele zu (Wenzel 2001: 340ff., Ziegler 1998: 427), wodurch Tradition und Iterationseffekte an Bedeutung für die Integration von Tauschbeziehungen verlieren und Vertrauenswürdigkeit auch in der Situation erzeugt werden muss.

5.2 Strategien der Selbstdarstellung in Marktbeziehungen

In Situationen, die sich durch diese strukturellen Eigenschaften auszeichnen, können die Selbstdarstellungen des Vertrauensnehmers Bedeutung für die Integration von Marktbeziehungen erlangen.²⁰ Mit ihnen kann es gelingen, den Vertrauensgeber zu beruhigen und dadurch zur Vorleistung zu motivieren, obwohl die Ungewissheit hinsichtlich des Handelns des Vertrauensnehmers gerade nicht aufgehoben ist.²¹

Aufbauend auf der Diskussion dramaturgischen Handelns lassen sich vier Strategien der Selbstdarstellung analytisch unterscheiden, die in Handlungssituationen auch gleichzeitig zur Anwendung kommen können. Die Strategien zielen zum einen auf die Bindung des Vertrauensgebers, indem die Austrittskosten aus der Beziehung erhöht werden und zum anderen auf die Reduzierung des vom Vertrauensgeber *wahrgenommenen* Risikos, zum Opfer von Ausbeutung zu werden. Dies gelingt in dem Maße, in dem der Vertrauensnehmer den Vertrauensgeber davon überzeugen kann, tatsächlich über

²⁰ Kooperationsbereitschaft ließe sich bei den unter Punkt eins und Punkt drei angegebenen Struktureigenschaften auch durch *hostages* des Vertrauensnehmers befördern. Dies ist insbesondere zu erwarten, wenn die Verhandlungsposition des Vertrauensgebers stark ist – er also einen solchen Pfand erfolgreich verlangen kann. Die Stärke der Verhandlungssituation des Vertrauensgebers bemisst sich nach der relativen Bedeutung der Transaktion für die Tauschpartner und der Möglichkeit des Vertrauensgebers, glaubwürdig mit Abwanderung drohen zu können. *Hostages* sind jedoch, wie oben ausgeführt, ein funktionales Substitut für Vertrauen.

²¹ Da die Handlungsfreiheit des Vertrauensnehmers auch in der nächsten Runde des Vertrauensspiels wieder besteht, gilt für Vertrauenswürdigkeit wie bei Beruhigungsmitteln, dass es immer wieder „eingenommen“ (kommuniziert) werden muss, um die Wirkung aufrecht zu erhalten. Vertrauenswürdiges Handeln ist dabei selbst eine Form der Kommunikation von Vertrauenswürdigkeit. Deshalb kann Hirschman (1986: 142ff.) Vertrauen als ein Gut beschreiben, das mit seinem Gebrauch wächst.

die Krypta zu verfügen, die er mit den kommunizierten Manifesta zu haben vorgibt.

1. *Bindung.* Bei der Strategie der Bindung beabsichtigt der Vertrauensnehmer, Vertrauensbereitschaft durch die Errichtung kognitiver oder normativer Austrittsbarrieren zu erzeugen. Diese Strategie wurde von Wenzel als Gambit bezeichnet. Beispiele hierfür sind der Besuch eines Versicherungsververtreters in der Wohnung des Kunden oder das bereits oben angeführte ausführliche Verkaufsgespräch, mit denen der Vertrauensnehmer jeweils mit Investitionen in Vorlage tritt. Diese Investitionen enthalten – analog dem Gabentausch – die Erwartung der Reziprozität, die vom Vertrauensgeber durch seine Vorleistung zu erfüllen ist. Die Strategie der Bindung zielt nicht auf die Reduzierung des vom Vertrauensgeber wahrgenommenen Risikos, sondern auf die Errichtung von Barrieren für die Beendigung der Interaktionsbeziehung. Die Investition des Vertrauensgebers übt einen unerschwelligen Zwang aus, weil sie selbst eine Vorleistung darstellt, für die die Norm gilt, Vertrauen nicht zu enttäuschen (Luhmann 1968: 41). Dies erklärt den in Abbildung 2 angeführten möglichen negativen pay-off für beide Tauschpartner, wenn es nicht zur Vorleistung des Vertrauensgebers kommt: Während der Vertrauensnehmer zumindest geringe Investitionen zur Bindung des Vertrauensgebers vornehmen muss, entstehen für den Vertrauensgeber kognitive und normative Austrittskosten.

2. *Erwartungskongruenz.* Bei dieser Strategie versucht der Vertrauensnehmer durch die Kommunikation sichtbarer Zeichen eine Übereinstimmung seiner Eigenschaften, Handlungsweisen und Werte mit den Erwartungen des Vertrauensgebers zu suggerieren. Dies zielt auf die situative Herstellung von Vertrautheit. Die suggerierte Übereinstimmung legt die Möglichkeit des Rückschlusses auf die Handlungsabsichten und auf die Kompetenz des Vertrauensnehmers nahe, indem daraus die Erfüllung von Rollenerwartungen abgeleitet wird. Die Strategie kann dabei auf Ähnlichkeiten zwischen Vertrauensgeber und -nehmer abzielen. Empirische Untersuchungen zeigen, dass Statusähnlichkeit, Auftretensähnlichkeiten und Lebensstilähnlichkeiten des Vertrauensnehmers mit einer höheren Vertrauenswürdigkeit korrelieren (Plötner 1994: 156, Zucker 1986: 70ff.). Die Strategie wird nicht nur im Verhältnis zwischen Kunde und Verkäufer eingesetzt, sondern auch etwa in Bewerbungsgesprächen und einem nach Zielgruppen differenzierenden Marketing. Rituale der Erwartungskongruenz finden sich in Marktbeziehungen in der Kommunikation von Eigenschaften durch Lebensstilsymbole, Kleidung,

Sprachduktus, nationaler bzw. ethnischer Zugehörigkeit, Mitgliedschaften usw.

3. *Kompetenz.* Mit der Signalisierung von Kompetenz stellt sich der Vertrauensnehmer „zwischen“ den Vertrauensgeber und eine von diesem als unbeherrschbar wahrgenommene Handlungssituation. Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers entsteht durch dessen Vermittlung des Eindrucks der Beherrschung der Situation, womit dem Vertrauensgeber das Gefühl *optimaler Chancenwahrung* gegeben wird. Typischerweise findet sich diese Strategie an Zugangspunkten zu Expertensystemen, wie Gerichten (Anwälte), Banken (Vermögensberater), Krankenhäusern (Ärzte) oder Transportsystemen (Piloten, Flugbegleiter). Kompetenz als Strategie der Selbstdarstellung des Vertrauensnehmers ist in Situationen mit ausgeprägter Informationsasymmetrie zu erwarten, bei der es auf das *Können* des Vertrauensnehmers ankommt. Die Aufrechterhaltung des Eindrucks von Kompetenz macht die Trennung zwischen Darbietungen „auf der Bühne“ und der Ausführung der Tätigkeit „hinter den Kulissen“ erforderlich (Goffman 1959), um mangelnde Berufsbeherrschung und menschliche Fehlbarkeit unsichtbar zu machen. Je überzeugender der Vertrauensnehmer den Eindruck der Beherrschung der Situation vermittelt, desto geringer wird das Risiko vom Vertrauensgeber eingeschätzt, mit Hilfe dieses Experten, die für ihn unkalkulierbare Situation nicht glimpflich zu überstehen. Dies ist gleichbedeutend mit der Steigerung des Vertrauens in den Vertrauensnehmer (Das/Teng 2001: 257f.).

4. *Integrität.* Die Strategie der Integrität ist mit der Strategie der Kompetenz eng verbunden, mit dem Unterschied, dass es in der Situation nicht auf das Können des Vertrauensnehmers ankommt, sondern auf dessen *Wahrhaftigkeit*. Die Kommunikation von Integrität verändert die Risikoeinschätzung des Vertrauensgebers, indem von der Möglichkeit unaufrichtiger Handlungsabsichten des Vertrauensnehmers gezielt abgelenkt wird. Max Webers (1981: 279ff.) Diskussion ‚strategischer Mitgliedschaft‘ von Geschäftsleuten in bestimmten Kirchen oder Clubs in den USA, die darauf zielt, Vertrauenswürdigkeit im Geschäftsverkehr zu erlangen, ist ein klassisches Beispiel performativer Signalisierung von Integrität. Aktuelle Beispiele sind die Werbekampagnen für Neuemissionen von Aktien, die nicht auf die Aufklärung über die ökonomischen Kennzahlen des Unternehmens, sondern auf die Beruhigung des Anlegers angesichts der ja gerade ungewissen Aussichten der Investition zielen. So wird mit dem Einsatz öffentlicher Personen aus dem Showgeschäft als Werbeträger deren Vertrauens-

würdigkeit auf die Aktien des zum Verkauf stehenden Unternehmens übertragen. Die Werbeträger werden aufgrund ihres in einem völlig anderen Kontext erworbenen Ansehens als ehrliche Makler wahrgenommen, deren eigene Investitionsbereitschaft als Beweis der Vertrauenswürdigkeit des Unternehmens Geltung beansprucht. Ein weiteres Beispiel ist die politische Stabilisierung des Agrarmarktes mit Hilfe des medienbegleiteten Verzehrs von Rindfleisch durch europäische Spitzenpolitiker auf den jeweiligen Höhepunkten der BSE-Krise. Hier wird die Wahrhaftigkeit der Behauptung des gefahrlosen Verzehrs von Rindfleisch durch einen freiwilligen Selbstversuch glaubhaft gemacht.²²

Die vier angeführten Strategien performativer Selbstdarstellung zielen auf die Erzeugung von Vertrauensbereitschaft, indem der Vertrauensnehmer zum einen in die Situation „hineingezogen“ wird (Bindung) und zum anderen, indem das vom Vertrauensgeber *wahrgenommene* Risiko seiner ein-

seitigen Vorleistung minimiert wird. Damit entwickelt sich die Vertrauensbereitschaft des Vertrauensgebers auch in der Handlungssituation. Wenngleich, wie in Abschnitt 5.1 gezeigt, die Bedeutung der Selbstdarstellung des Vertrauensnehmers von der Situationsstruktur abhängig ist und Vertrauensbereitschaft nicht nur auf Selbstdarstellungen aufbauen kann, so liegt in der kommunikativen Beeinflussung der subjektiven Risikobewertung durch den Vertrauensnehmer doch ein in der bisherigen sozialwissenschaftlichen Diskussion von Vertrauen unterschätztes Moment der Stabilisierung von Tauschbeziehungen. Es geht dabei nicht um eine Theorie der Manipulation des Vertrauensgebers, sondern um die Frage der *Mobilisierung von Kooperationsbereitschaft* unter Bedingungen von Ungewissheit als ein von den Akteuren in der Handlungssituation immer wieder zu lösendes Problem. In diesem Sinn lässt sich von einer Theorie der performativen Konstruktion von Märkten sprechen.

6. Schluss

In diesem Artikel wurde versucht, ein Verständnis von Vertrauen in Marktbeziehungen zu entwickeln, das von den performativen Akten der Vertrauensnehmer ausgeht. Grundlage hierfür war eine Kritik an der dominierenden Analyse von Vertrauensspielen und der Rolle von Tradition, Identität, Macht/Kontrolle, Institutionen, Kalkulation und Reputation für die Erklärung der Funktionsweise von Vertrauen. Diese Betrachtungen von Vertrauen setzen zu stark auf die Möglichkeit der Kontrolle bzw. der Berechnung der Handlungen des Vertrauensnehmers und werden damit der zentralen Eigenschaft von Vertrauen nicht gerecht. Diese besteht in der nicht zu hintergehenden Unsicherheit hinsichtlich des Handelns des Vertrauensnehmers. Die hier vorgeschlagene Konzeption der Untersuchung von Vertrauen in Marktbeziehungen geht von der systematischen Betrachtung der Struktur von Vertrauensspielen aus und zeigt dabei die bedeutende Rolle des Vertrauensnehmers, die mit der von Bacharach und Gambetta (2001) eingeführten Unterscheidung zwischen Krypta und Manifesta theoretisch beleuchtet werden kann. Mit den Argumenten der unvollständigen Informationsausstattung bzw. asymmetrischen Informationsverteilung zwischen den Tauschpartnern und des nur uneindeutigen Rückschlusses von Manifesta auf zugrunde liegende Krypta, habe ich mich jedoch gegen die von Bacharach und Gambetta angestrebte rationale Erklärung von Vertrauensbereitschaft gewandt. Statt dessen

²² Das zweite Beispiel deutet bereits an, dass die Strategie der Integrität in Verbindung gebracht werden kann mit dem spieltheoretischen Konzept der *credible commitments*. Dabei werden die vom Vertrauensnehmer angebotenen Sicherheiten und Selbstverpflichtungen jedoch nicht unter dem Aspekt rationaler Kostenkalkulation, sondern in ihrer *Symbolfunktion* für den Vertrauensgeber betrachtet. Ein Beispiel hierfür sind die oben erwähnten Gebrauchtwagengarantien. Die Bedeutung der Garantie beim Kauf eines Gebrauchtwagens scheint zunächst darin zu bestehen, dass dem Vertrauensgeber das Risiko seiner einseitigen Vorleistung abgenommen wird, wodurch die in der Abbildung 1 dargestellte pay-off Matrix sich so verändern würde, dass auch bei einer Ausbeutungsstrategie des Vertrauensnehmers für den Vertrauensgeber kein negativer pay-off entstehen kann. Mit dieser veränderten pay-off Matrix würde die Bereitschaft und das Interesse des Vertrauensgebers an einer einseitigen Vorleistung erhöht. Diese Lesart ist jedoch ungenau. Tatsächlich würde wohl niemand einen Gebrauchtwagen kaufen, von dem man annehmen würde, dass ihm die zugesicherten Eigenschaften fehlen, nur weil man weiß, dass diese Eigenschaften vom Verkäufer später auf dessen Kosten nachgeliefert werden müssen. Der Grund hierfür ist, dass die damit verbundenen materiellen und emotionalen Kosten (z.B. bei einer juristischen Auseinandersetzung) tatsächlich nicht zu einer vollen Kompensation führen, sondern für beide Partner leicht den Nutzen übersteigende Kosten verursachen können. Es scheint daher überzeugender, eigentumsrechtliche Absicherungen von Vertrauensspielen als ein *Zeichen* für Wahrhaftigkeit zu interpretieren. Damit helfen sie, die Vertrauensbereitschaft des Vertrauensgebers zu erhöhen; sie erlauben jedoch keine völlig sicheren Rückschlüsse auf die tatsächlichen Intentionen des Vertrauensnehmers und verändern somit auch nicht die pay-off Matrix in der oben angeführten Weise.

wird Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen viel stärker als kontingentes Resultat performativer Akte verstanden, die in keiner eindeutigen Verbindung zu den Handlungsabsichten der Vertrauensnehmer stehen. Dabei geht es nicht um eine Theorie der Manipulation des Vertrauensgebers, sondern um die notwendige, immer wieder auch in der Handlungssituation zu erreichende Beruhigung des Vertrauensgebers angesichts der Kontingenz des Handlungsanschlusses des Vertrauensnehmers, um so die Bereitschaft zum Eingehen einseitiger Vorleistungen zu erzeugen.

Die Bedeutung von Institutionen, Normen, langfristigen Beziehungen und Kalkulation für die Erklärung der Überwindung von möglichen Tauschblockaden soll damit auf keinen Fall bestritten werden. Es geht lediglich darum, dass Kooperation nicht auf diese Integrationsmechanismen *reduziert* werden kann und die performative Erzeugung von Vertrauensbereitschaft als eine eigenständige Dimension in der Erklärung stabiler Marktbeziehungen berücksichtigt werden muss. Eigenständig heißt dabei, dass Vertrauen auf einem anderen Funktionsprinzip aufbaut, bei dem die Ungewissheit der Tauschsituation nicht faktisch reduziert wird, sondern die Akteure sich hinsichtlich der Handlungskontingenz des Tauschpartners nur wechselseitig beruhigen. Die Ungewissheit bleibt irreduzibel in der Handlungssituation erhalten und wird erst durch den Abschluss des Vertrauensspiels in Gewissheit überführt.

Der Ansatz der performativen Konstruktion von Märkten kann an die beiden bedeutendsten jüngeren soziologischen Markttheorien erweiternd anschließen. Sowohl die von Harrison White (1992) entwickelte Strukturtheorie des Marktes als auch der von Neil Fligstein (1996, 2001) entworfene Ansatz der „Märkte als Politik“ sehen den Ausgangspunkt einer soziologischen Theorie des Marktes in den Handlungen von Unternehmern, mit denen Märkte strukturiert werden und zugleich der Wettbewerb eingegrenzt wird. Diese Konzeptionen stehen mit den hier entwickelten Überlegungen insoweit in Übereinstimmung, als sie ebenfalls die Frage der Herausbildung von Kooperationsbereitschaft in das Zentrum der soziologischen Markttheorie rücken. In der Beantwortung der Frage stützt sich White vornehmlich auf Netzwerkstrukturen, wohingegen Fligstein institutionelle Strukturen hervorhebt. Dieser Artikel erweitert diese Ansätze, indem in der Erzeugung von Vertrauensbereitschaft in der Situation ein weiteres zentrales Handlungsproblem von Unternehmern identifiziert wird, ohne dessen erfolgreiche Bewältigung keine stabilen Tausch-

strukturen zustande kommen würden. Die theoretischen Ansätze lassen sich zu einer gemeinsamen Perspektive der Marktsoziologie weiterentwickeln, in der systematisch die Koordinationsmechanismen marktlichen Tauschs untersucht werden.

Literatur

- Akerlof, G. A., 1970: The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 84: 488–500.
- Axelrod, R., 1984: *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- Bacharach, M. / Gambetta, D., 2001: *Trust in Signs*. S. 148–184 in: K. Cook (Hrsg.), *Trust in Society*. New York: Russell Sage.
- Beckert, J., 1997: *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*, Frankfurt und New York: Campus.
- Beckert, J. / Metzner, A. / Roehl, H., 1998: Vertrauenserosion als organisatorische Gefahr und wie ihr zu begegnen ist. *Organisationsentwicklung* 17, H. 4: 56–66.
- Burt, R., 1992: *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J., 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Ma.: Harvard UP.
- Cook, K. (Hrsg.), 2001: *Trust in Society*. New York: Russell Sage.
- Das, T. K. / Teng, B.-S., 2001: Trust, Control and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework, in: *Organization Studies* 22: 251–283.
- Dasgupta, P., 1988: Trust as a Commodity. S. 49–72 in: D. Gambetta (Hrsg.), *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. New York: Blackwell.
- Fligstein, N., 1996: Markets as Politics. A Political Cultural Approach to Market Institutions, in: *American Sociological Review* 61: 656–673.
- Fligstein, N., 2001: *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton UP.
- Fukuyama, F., 1995: *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Penguin.
- Gambetta, D. (Hrsg.), 1988: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. New York: Blackwell.
- Garfinkel, H., 1963: A Conception of Experiments with 'Trust' as a Condition of Stable Concerted Actions. S. 187–238 in: O. J. Harvey (Hrsg.): *Motivation and Social Interaction*. New York: Ronald Press.
- Giddens, A., 1991: *Modernity and Self-Identity*. Stanford, Ca.: Stanford UP.
- Giddens, A., 1994: Risk, Trust, Reflexivity. S. 184–197 in: U. Beck, Giddens, A. / Lash, S. (Hrsg.), *Reflexive Modernization*. Stanford Ca.: Stanford UP.
- Giddens, A., 1995: *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Goffman, E., 1959: *The Presentation of Self in Everyday Life*. Harmondsworth: Penguin.

- Goffman, E., 1981: *Strategische Interaktion*. München: Hanser.
- Hirschman, A. O., 1986: *Rival Views of Market Society*. New York: Viking.
- James, W. 1897: *The Will to Believe*. New York: Longmans Green.
- Keynes, J. M., 1964: *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Knight, F., 1921: *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston and New York: Kelley.
- Köszegi, S., 2000: *The Trust Building Process in Virtual Organisations: An Experiment*. Working Paper OP 2000-01. Universität Wien: Wien.
- Kramer, R. M. / Tyler T. R., (Hrsg.), 1996: *Trust in Organizations. Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks: Sage.
- Kreps, D., 1990: *Corporate Culture and Economic Theory*, in: J. E. Alt / K. A. Shepsle (Hrsg.): *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge UP.
- Kreps, D. / Milgrom, P. / Roberts, J. / Wilson, R., 1982: *Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma*. *Journal of Economic Theory* 27: 245-252.
- Lane, C. / Bachmann, R. (Hrsg.), 1998: *Trust Within and Between Organizations*. Oxford: Oxford UP.
- Lewicki, R. J. / Bunker, B. B., 1996: *Developing and Maintaining Trust in Work Relationships*. S. 114-139, in: R. M. Kramer / T. R. Tyler (Hrsg.), *Trust in Organizations. Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks: Sage.
- Luhmann, N., 1968: *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- Möllering, G., 2001: *The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension*. *Sociology* 35: 403-420.
- Offe, C., 2001: *Wie können wir unseren Mitbürgern vertrauen?* S. 241-294 in: M. Hartmann / C. Offe (Hrsg.): *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt und New York: Campus.
- Parsons, T., 1951: *The Social System*. Glencoe Il.: Free Press.
- Plötner, O., 1994: *Das Vertrauen des Kunden*. Wiesbaden: Gabler.
- Preisendörfer, P., 1995: *Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts*. *Zeitschrift für Soziologie* 24: 263-272.
- Raub, W. / Weesie, J., 2000: *Cooperation via Hostages. Analyse und Kritik* 22: 19-43.
- Ripperger, T., 1998: *Ökonomik des Vertrauens*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Schelling, T. C., 1960: *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard UP.
- Simmel, G., 1992: *Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Gesamtausgabe*, Bd. 11. Frankfurt: Suhrkamp.
- Spence, M., 1973: *Job Market Signaling*. *Quarterly Journal of Economics* 87: 355-374.
- Stiglitz, J. E., 1987: *Principal and Agent*, S. 241-253 in: Eatwell, J. et al. (Hrsg.), *Allocation, Information, and Markets (The New Palgrave)*, New York: W. W. Norton.
- Thomas, W. I., 1951: *Social Behavior and Personality*. Hrsg. von E. H. Volkart. New York: Social Science Research Council.
- Weber, M., 1981: *Die protestantischen Sekten und der Geist des Kapitalismus*. S. 279-317 in: ders., *Die protestantische Ethik 1*. Hrsg. von J. Winckelmann. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus Mohn.
- Wenzel, H., 2001: *Die Abenteuer der Kommunikation. Echtzeitmedien und der Handlungsraum der Hochmoderne*. Weilerwist: Velbrück.
- White, H., 1992: *Identity and Control*. Princeton: Princeton UP.
- Williamson, O., 1975: *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- Williamson, O., 1993: *Calculativeness, Trust, and Economic Organization*. *Journal of Law and Economics* 36: 453-486.
- Ziegler, R., 1998: *Trust and the Reliability of Expectations*. *Rationality and Society* 10: 427-450.
- Zucker, L. G. 1986: *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920*. *Research in Organizational Behavior* 8: 53-111.

Summary: The concept of trust has recently been rediscovered, especially in the fields of economic sociology and organization theory. Nevertheless, the actual functioning of trust in markets has only been understood incompletely up to now. As this article argues, the reason for this is that conceptualizations of trust have focused primarily on the decision-making process of the truster. The contribution of the trustee, however, has not been comprehensively investigated. I propose understanding trust as a tranquilizer in market relations that is partly produced in the situation itself by the performative acts of self-portrayal of the trustee. On the basis of a taxonomy of four strategies the final part of the article demonstrates the consequences that result for the functioning of markets from this conceptualization of trust relations.