

INHALTSÜBERSICHT

VORWORT	9
1. EINLEITUNG: ALLTÄGLICHES REDEN ÜBER VERTRAUEN	13
2. UMGANGSSPRACHLICHE BEDEUTUNG DES BEGRIFFS VERTRAUEN	19
2.1 Obligatorische Bestandteile und ihre Beziehungen	19
2.1.1 Konstitutiver Kern: Die NSZ-Erwartung	20
2.1.2 Obligatorische Einbettung	22
2.1.3 Explikandum und Explikat	29
2.2 Fakultatives Verweisungsmilieu	37
2.3 Explizierter Auffassungsapparat	51
2.4 Abgrenzungen und Klärungen	57
2.5 Sozialkonstruktives Potenzial des Vertrauensvokabulars	59
2.5.1 Umgangswissen – ein hochwertiges sozio- kulturelles Evolutionsprodukt	60
2.5.2 Umgangswissen als Gliederungs- und Ordnungspotenzial	62
2.5.3 Umgangswissen, Leerstellen, Plots	65
2.5.4 Exkurs: Machtpolitischer Wortverdrehungs- versuch	67
<i>Fragenblock I: Umgangswissen als geistige Ressource - Explikationsstudien</i>	68

3. GEGENSTÄNDLICHE SETZUNGEN	75
3.1 Idealistischer Realismus	75
3.2 Denkformen und ihre Weltentwürfe	77
3.3 Semantischer Kosmos	81
3.4 Semantisches Forschen	87
3.5 Transfunktional-komplementäre Erhaltungsbeziehung	89
3.6 Semantische Potenziale und differente Aktualisierungen	91
3.7 Ergebnis, Einordnung und Ausblick	93
4. SOZIALESEMANTIK: PARTIZIPATIONSVERTRAUEN	97
4.1 Pragmasemantisches Strukturierungsraster	99
4.2 Sozialesemantische Zusammenhänge, ihre Einheiten, Struktoren und Medien	103
4.3 Sozialesemantischer Mensch: Homo sociologicus	107
4.3.1 Habitat, Habitant, Habitare und Habitus	109
4.3.2 Habituation	112
4.4 Vertrauen als Teil des Habitus und sozialesemantische Funktionen	122
4.4.1 Einleitende Gedanken	123
4.4.2 Sozialesemantische Diagnosen	133
4.4.3 Diskurse und Diskurspolitik	157
4.4.4 Moderner Habitus und seine vertrauens- thematischen Anschlussstellen	159
4.4.4.1 Strategische Empfehlungen zur Habitus- ausstattung	162

4.4.4.2	Taktische Empfehlungen zur Habitus- ausstattung	176
4.4.4.3	Regional differente Habitus	183
4.4.5	Zum sozialsemantischen Wechselverhältnis zwischen sozialer Struktur und Habitus	185
	<i>Fragenblock II: Soziales Prozessieren von Partizipationsvertrauen</i>	189
5.	INDIVIDUALESEMANTIK: UMGANGSVERTRAUEN	211
5.1	Individualsemantischer Mensch: Homo psychologicus	211
5.2	Selektives Umgangsvertrauen: Mitmenschen, Geräte und Einrichtungen	216
5.3	Individualfunktionale Betrachtung des Umgangs- vertrauens	221
5.4	Verweisungsarten und mögliche Verweisungsstellungen des Vertrauens	225
5.5	Ein wichtiges Forschungsgebiet: Vertrauen „in der Fremde“	230
	<i>Fragenblock III: Individuelles Prozessieren von Umgangsvertrauen</i>	232
6.	INDIVIDUALESEMANTIK: BEGEGNUNGSVERTRAUEN	241
6.1	Individualfunktionale Unterstellungen	242
6.2	Beziehungstypen und Leitemotionen	254
6.3	Vom Durst nach Begegnungsvertrauen	255

6.4	Vertrauen und Misstrauen im "Figur-Grund-Verhältnis"	258
	<i>Fragenblock IV: Individuelles Prozessieren von Begegnungsvertrauen</i>	261
7.	SOZIALESEMANTIK: KOMMUNIONSVERTRAUEN	265
7.1	Kommunitarismus-Debatte und Theorie des Sozialkapitals	266
7.2	Sozialfunktionale Unterstellungen: Vier Funktionsarten	270
7.2.1	Konstituierungs- und Koordinierungsfunktion	273
7.2.2	Kompensationsfunktionen	274
7.2.3	Stabilisierungsfunktionen	277
7.2.4	Flexibilisierungsfunktion	279
7.3	Zwei mögliche Anschluss hypothesen	281
	<i>Fragenblock V: Soziales Prozessieren von Kommuni onsvertrauen</i>	285
8.	DIE KOGENESE UND KOKONSTITUTION DER SOZIAL- UND INDIVIDUALESEMANTIK DES VERTRAUENS	297
	<i>Fragenblock VI: Bestimmungen potenzi alssemantischer Gehalte</i>	298
9.	BESTEHENDE THEORIEN UND VORLIEGENDE BEFUNDE	301
9.1	Psychologische Ansätze	303

9.1.1	Theoretisch zentrierte Ansätze	304
9.1.1.1	Prozesstheoretische Ansätze	305
9.1.1.2	Dispositionstheoretische Ansätze	337
9.1.1.3	Entwicklungstheoretische Ansätze	346
9.1.2	Praktisch zentrierte Ansätze	360
9.1.2.1	Arbeits- und Geschäftsbeziehungen	360
9.1.2.2	Beziehungen zwischen Arzt und Patient	376
9.1.2.3	Psychotherapeutische Beziehungen	386
9.1.2.4	Pädagogische Beziehungen	392
9.1.2.5	Beziehungen zwischen Bürgern und Behörden	402
9.2	Soziologische Ansätze	403
9.2.1	Organisationssoziologische Betrachtungen	405
9.2.1.1	Arbeitsorganisationen	406
9.2.1.2	Zivile Organisationen als Sozialkapital	421
9.2.2	Ökonomiebezogene Betrachtungen	428
9.2.3	Politikbezogene Betrachtungen	432
9.2.4	Systemtheoretischer Ansatz	440
9.2.5	Ethnomethodologischer Ansatz	445
9.3	Philosophische Ansätze	448
9.3.1	Moralphilosophische Gedanken	448
9.3.2	Sozialphilosophische Gedanken	454
9.3.3	Existenzphilosophische Gedanken	459
	SCHRIFTENVERZEICHNIS	463
	NAMENVERZEICHNIS	509

„Wer Gott vertraut,
frisch um sich haut,
der soll wohl hier auf Erden
nicht zuschanden werden!“

(Prinz Friedrich Carl von Preußen)

„Bissken Vatraun inne Zukumpft
musse schon bringen ...“

(„Hömma Kaal“)

VORWORT

Dieses Buch ist aus mindestens vier Gründen geschrieben worden. Der erste Grund ist, ich finde das Thema spannend. Der zweite Grund ist enttäuschtes Hoffen. Dieser Grund macht das Buch zu einem unüblichen. Es werden nämlich mehr Fragen gestellt als beantwortet. Es ist mir bislang leider nicht gelungen, Studierende dafür zu begeistern, sich der einen oder anderen Frage etwa im Rahmen einer Diplomarbeit oder einer Promotion anzunehmen. Deshalb sind so viele Fragen offen. Der dritte Grund ist erwartungsfrohes Hoffen. Vielleicht gelingt es mir mit diesem Text, Interessierte zu gewinnen. Und damit bin ich beim vierten Grund. Ich will mir meine Arbeit erleichtern. Kommt von nun an jemand zu mir, um mich zu fragen, ob ich nicht ein spannendes Thema zur wissenschaftlichen Bearbeitung anzubieten hätte, so kann ich ihm oder ihr dieses Buch in die Hand drücken. Es gibt interessante und

wichtige Fragen zu Genüge, genug um ein Graduiertenkolleg damit bestücken zu können.

Damit ist klar, was das Buch soll. Es ist gedacht für Studierende oder Promovierende, die sich ein Thema erschließen wollen. Es wird ein Thema vorgestellt. Es wird dargelegt, warum es wichtig und auch aufregend ist. Es werden Denkmittel bereit gestellt, um das Thema zu gliedern und zu ordnen, damit es wissenschaftlich handhabbar wird. Und es soll jeweils klar sein, welche Stellung die eine oder die andere Frage im Rahmen eines umfassenderen Forschungsunternehmens einnimmt.

Das Buch ist also kein „Bericht über den aktuellen Forschungsstand“. Natürlich wird auch reichlich vorliegende Forschung aufgegriffen. Dies jedoch mehr in der Absicht, Beispiele und Hinweise zu geben, als in der Absicht, eine systematische Bestandaufnahme zu erstellen. Der Untertitel „Rahmenentwurf und Ideenskizze“ ist also ernst gemeint. Deshalb ist das Buch auch recht theoriehaltig. Es wird vieles auseinander genommen und problematisiert, was auf den ersten Blick ganz unproblematisch zu sein scheint. Der Leserschaft wird manchmal die Geduld des genauen Hinschauens und Durchdenkens abverlangt.

Danken möchte ich den Studierenden meiner Seminare und Kolloquien, die mir vielfältige Anregungen gaben und mich oft zwangen, klarer zu werden. Dank sei Herrn Ulrich Kötting gesagt, der den Text auf Schreib- und Formulierungsfehler hin durchsah. Frau Bärbel Harings besorgte die Formatierung und das Layout, dafür danke ich ihr. Danken möchte ich Frau Paula Hinrichs, die bei der Literaturbeschaffung unersetzlich war, und unserer Universitätsbibliothek, die die Fernleihen stets zuverlässig und zügig besorgte. Und schließlich sei dem Bibliotheks- und Informationssystem der Universität Oldenburg dafür gedankt, dass es mir die Möglichkeit geboten hat, den Text in der vorliegenden Form zu publizieren.

Hoffnungsfroher Nachtrag: Der Text hat eine erste Frucht getragen. Eine Studentin wurde durch ihn zu einer Diplomarbeit angeregt, der es um Vertrauen in Geschäftsbeziehungen geht, vor allem auch solchen im Bereich des E-Commerce.

Oldenburg, im Januar 2001

Uwe Laucken

1. EINLEITUNG: ALLTÄGLICHES REDEN ÜBER VERTRAUEN

In einer Karikatur persifliert Haitzinger (1997) die Kluft zwischen dem öffentlichen Sicherheitsjargon der Politiker und dem privaten Unsicherheitserleben betroffener Menschen: Die Renten, der Euro, die BSE-Kontrollen, die Kernreaktoren, die Atommülltransporte - alles ist sicher, so verkünden sie, die *Politiker* (vor allem die regierenden). „Sofort in Deckung, sobald wieder was sicher ist!“, schießt es dem einfachen Bürger durch den Kopf, nach den Erfahrungen, die er mit solchen Zusicherungen gemacht hat.

In der 13. Shell-Jugendstudie aus dem Jahre 1999 wurden Jugendliche zwischen 15 und 24 Jahren befragt, welchen Einrichtungen (z.B. Umweltschutzgruppen, Polizei, Fernsehen und dergleichen) sie vertrauen. Die „politischen Parteien“ rangierten ganz weit hinten. In den öffentlichen Medien wird diese Kluft unter dem Stichwort Vertrauensverlust abgehandelt. Dieser wird festgestellt, durch Befragungen belegt, und Politiker diskutieren darüber, was zu tun ist, damit die Bevölkerung, die sie ja repräsentieren sollen, zu ihren Repräsentanten wieder Vertrauen fasst - schließlich wollen sie ja wieder gewählt werden.

Aus der *staatlichen Administration* werden immer wieder Fälle der Vorteilsnahme berichtet. Bereits 1987 erscheint im Time Magazine (vom 25. Mai) ein Artikel unter der Überschrift „What ever happened to ethics?“, in dem zahllose Vergehen der staatlichen Administration angeprangert werden. Es wird daraus der Schluss gezogen, dass die Orientierung der in diesem Bereich Handelnden immer weniger am Gemeinwohl ausgerichtet ist. Macht und Profit werden zu vorrangigen Orientierungsmarken. Damit aber ist eine Grundlage der Vertrauens der Bürger in ihren Staat dahin (Näheres dazu in Mitchell, 1999).

Aber auch die *öffentlichen Medien* müssen sich zunehmend mehr der Vertrauensfrage stellen. „Who can you trust?“ ist der Titel eines Vortrags von Rusbridger (Hrsg. der Zeitschrift *The Guardian*) zum Thema: „(P)ublic trust in what journalists write“ (1999, S. 37). Die zunehmende Privatisierung und Kommerzialisierung der öffentlichen Medien, der Zwang, sich ständig im Quoten- und Verdrängungswettkampf zu bewähren, all dies lässt bei den Konsumenten den berechtigten Zweifel aufkommen, ob das, was die Medien publizieren im Konfliktfall nicht eher dem Profitwunsch als der Wahrheit geschuldet ist. Bereits 1974 sah sich Heinrich Böll in seinem Buch „Die verlorene Ehre der Katharina Blum“ genötigt, seine Leser davor zu warnen, zu glauben, was in der Presse erscheine (wobei er damals besonders vor einer bestimmten Presse warnte).

In der *Wirtschaft* gilt seit Keynes (1937), dass, wenn die Unternehmer das Vertrauen in ihre Gewinnmöglichkeiten verlieren, die Wirtschaft in eine Krise steuert - dann helfen auch keine Zinssenkungen mehr. Häufig sollen Schwankungen des Unternehmervertrauens ökonomisch ungerechtfertigt sein. Der grundlose Grund sei „die Psychologie“. Wirtschaft ist eben „Ökonomie + Psychologie“. Und ein wichtiger Teil „der Psychologie“ ist das Vertrauen in die Zukunft, das diesbezügliche „Vertrauensklima“.

Einzelne Wirtschaftskreise können in eine Vertrauenskrise geraten. Etwa der Schienenverkehr in Deutschland nach dem Eschede-Unglück. Plötzlich werden in einem Bereich vertrauskritische Fragen gestellt, der zuvor diesbezüglich problemlos war. Auch Missmanagement erzeugt Vertrauenskrisen. Wenn dieses die Anleger erreicht, wird es kritisch: „When the public trust runs off the rails“ (Nunn, 1998, S. 9).

In der *Außenpolitik* ist Vertrauen eine zentrale Größe. Zum Abbau zwischenstaatlichen Misstrauens (etwa zwischen den Nato-Staaten und

Russland) werden „vertrauensbildende Maßnahmen“ vorgeschlagen. Oder, weil Vertrauen verloren gegangen ist (etwa zwischen den Volksgruppen in Bosnien), werden internationale Kontrollen und Garantien gefordert. Wahlen (etwa in Tschetschenien) finden unter UN-Aufsicht statt, weil dem korrekten Ablauf sonst nicht getraut wird. Die Albaner im Kosovo bestehen auf der Einschaltung internationaler Vermittler, weil sie den Serben misstrauen ... und so weiter

Neben der Politik ist die *Werbung* eine Brutstätte des Vertrauensjargons geworden. Die Werbung überschüttet die erhofften Verbraucher mit Vertrauensofferten. Banken bieten sich im Fernsehen in sonorer Stimme als solche „Ihres Vertrauens“ an. Teppichhändler garantieren mit offiziös anmutenden Stempeln und Siegeln, dass ihre Ware schadstofffrei sei. Hersteller von Babynahrungsmitteln leisten gleichsam öffentliche Schwüre, dass ihre Quellen biologisch-dynamisch sind ... und so weiter. Weil Vertrauen verkaufsförderlich ist, bieten sich Marketing-Firmen an, produktspezifische „Vertrauens-Philosophien“ entwerfen und „Vertrauens-Kampagnen“ durchzuführen zu können.

Auch die *private Lebensführung* ist vertrauensdurchtränkt. „Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht“, heißt es knapp und bündig. Und wem man nicht glaubt, dem traut man nicht. Mit solchen Menschen möchte man möglichst wenig zu tun haben. Und wenn man dies nicht vermeiden kann, dann ist man stets auf der Hut.

In einem Gespräch junger Männer über ihre Freundinnen sagt einer, dessen Freundin ihm sexuell untreu war, dies nun aber bedauert und weiterhin mit ihm „zusammen sein möchte“: „Aber ihr wieder so bedingungslos zu vertrauen wie vorher, das schaffe ich nicht, da wird immer Misstrauen bleiben“ (in: Brigitte, Young Miss, 7/98, S. 44) - und deshalb will er die Liebesbeziehung beenden. In den von Schmitt (1996) analysierten alltäglichen Eifersuchtsgeschichten ist das Vertrauen bzw.

Verlust desselben ein zentrales Glied der Qualität menschlicher Beziehungen.

Eriksons (1973) Begriff des „Urvertrauens“ hat schon seit Jahren Eingang in das erzieherische Umgangswissen gefunden - Menschen ohne Urvertrauen, so meint man seither zu wissen, können im Umgang sehr mühsam sein. Eltern sind glücklich, wenn ihre Kinder sich ihnen mit ihren Problemen anvertrauen. Freundschaften zerbrechen durch Vertrauensbruch. Skinheads schwärmen davon, dass sie ihren Kumpels „blind vertrauen“ können.

Solchen Beispielen erwünschten Vertrauens lassen sich solche anfügen, in denen ein Zuviel an *Vertrauen unerwünscht* ist. Wer dem Versprechen einer 25%-igen Verzinsung einer Anlage vertraut, der ist „blauäugig“. Wer einem Berufskollegen intime Probleme anvertraut, wer seiner Urlaubsliebe Kontovollmachten überträgt, wer der Zusage eines politischen Gegners vertraut und dergleichen mehr, der ist ein „vertrauensseliger“ Tor. In all diesen Fällen wäre ein „gesundes Misstrauen“ angebracht gewesen. In einer Veranstaltung zur Seniorenberatung fasst eine Polizistin ihre Ausführungen so zusammen: „Mein wichtigster Tipp ‚Bleiben Sie immer misstrauisch!‘“ (in N3 am 10. 3. 2000). Selbst *Gerichte* bescheinigen dies als Teil allgemeiner Lebenserfahrung. Deshalb kann man beispielsweise Werbeversprechungen nicht einklagen. Jeder weiß inzwischen, dass in der Werbung maßlos übertrieben wird.

All diesen Beispielen alltäglichen Vertrauens, denen sich unzählige anfügen ließen, kann man entnehmen, dass das Vertrauen wohl etwas ist, das für das menschliche Zusammenleben wichtig ist. Diese Vermutung darf man dann haben, wenn man unterstellt, dass über unwichtige Dinge nicht unentwegt geredet wird. Den Beispielen lässt sich auch entnehmen, worin diese Wichtigkeit besteht. Das Vertrauen ist so etwas wie ein „sozialer Kitt“. Es stiftet zwischenmenschliche Verbin-

dungen. Und wo es fehlt oder wo gar Misstrauen herrscht, da werden Verbindungen gelöst oder gar nicht erst aufgenommen. Falls dies nicht möglich ist, ist das Zusammenleben anstrengend, angespannt und unerfreulich. Dann muss man stets auf der Hut sein. Man muss Gegenmaßnahmen in der Hinterhand haben. Man muss sie als mögliche andeuten. Und man muss sie schließlich gegebenenfalls ergreifen. Man muss „tit-for-tat“-mächtig sein (das heißt: man muss das Prinzip „Wie du mir, so ich dir“ praktizieren können). Liegt dagegen Vertrauen vor, so kann man unbekümmert leben und leben lassen.

Ein geschäftstüchtiger Psychologe hat eine Firma mit Namen „Trustech“ gegründet (vgl. Der Spiegel, Nr. 5/31. 1. 2000, S. 199). Er verkauft ein Gerät, genannt „Truster“, das durch Stimmanalysen herausfinden können soll, ob ein Sprecher lügt oder die Wahrheit sagt. Solch ein Gerät hat beste Marktchancen in einer Welt, in der getrickst, gelogen und betrogen wird. Das Geschäft soll, so wird berichtet, gut florieren.

Über solchermaßen beredetes Vertrauen geht es in dieser Arbeit. Was ist darunter zu verstehen? Gibt es ein einheitliches Vertrauen? Welche Stellung nimmt es im Zusammenleben ein? Muss man dabei zwischen individuellen Lebenszusammenhängen und gesellschaftlichen Interaktionszusammenhängen trennen? - Und so lässt sich weiter fragen.

Solche Fragen setzten einen Gegenstand voraus, der sich erforschen lässt. Von diesem muss man zunächst eine klare Vorstellung gewinnen, sonst schwebt das Forschen haltlos hin und her. Mit solchen *gegenstandsgewinnenden* Bemühungen sei begonnen.

2. UMGANGSSPRACHLICHE BEDEUTUNG DES BEGRIFFS VERTRAUEN

Die einleitende Beispielsammlung taugt wohl, so hoffe ich, dazu, einen Eindruck davon zu vermitteln, worüber hier nachgedacht werden soll, doch taugt sie sicher nicht dazu, einen wissenschaftlich behandelungsfähigen Gegenstand zu entwerfen. Dies bedarf, wie sich gleich zeigen wird, ausführlicher Vorüberlegungen. Eines jedoch lässt sich jetzt schon fragen: Welche Bedeutung hat der Begriff Vertrauen in der Umgangssprache? Aus dieser stammt er, in dieser bleibt er, und in dieser wird er gelebt. Diese Bedeutungsfrage sei in zwei Unterfragen zerlegt: Gibt es einen obligatorischen Bedeutungskern? Gibt es einen Kranz mehr oder weniger fakultativer Bedeutungsanschlüsse?

2.1 OBLIGATORISCHE BESTANDTEILE UND IHRE BEZIEHUNGEN

Enthält das umgangssprachliche Verständnis von Vertrauen unverzichtbare Bestandteile? Ein Bestandteil ist dann unverzichtbar oder obligatorisch, wenn es den „*Wegdenk-Test*“ nicht übersteht. Beispiel: Man denke sich aus einer zwischenmenschlichen Vertrauensbeziehung die „Verlässlichkeit“ des Menschen, dem vertraut wird, weg. Ist es dann trotzdem möglich, zu denken, zu diesem Menschen könne ein Vertrauensverhältnis bestehen? Dies ist, so behaupte ich hier, nicht möglich! Also ist die „Verlässlichkeit“ eines Menschen ein obligatorischer Bestandteil einer Vertrauensbeziehung zu ihm. Als „*Wegdenk-Test-Personen*“ können Personen dienen, die der deutschen Umgangssprache voll mächtig sind (vergleichbar dem „native speaker“ der Linguisten).

2.1.1 KONSTITUTIVER KERN: DIE NSZ-ERWARTUNG

Smedslund (z.B. 1988, 1997a) erforscht seit etlichen Jahren geduldig und beharrlich die „Psycho-Logik“ der Umgangssprache und des Umgangswissens. Und er hat sich dabei auch der Rede über das Vertrauen (trust) angenommen (1997b). Es soll hier zunächst nur um den konstitutiven Kern gehen: Was bedeutet es *unabdingbar*, wenn eine Person P in einer bestimmten Situation S zu einem Zeitpunkt t von einer Person O sagt, sie könne ihr hier und jetzt vertrauen?

- Zu sagen:
 - eine Person P vertraut einer Person O
 - in einer Situation S zum Zeitpunkt t,
- bedeutet:
 - die Person P ist sich sicher, dass die Person O ihr
 - in der Situation S zum Zeitpunkt t
 - keinen Schaden zufügen wird.

Allen umgangssprachlichen Verwendungen des Wortes Vertrauen ist mithin ein Bedeutungsmoment gemeinsam - die Nicht-Schaden-Zufügens-Erwartung (*NSZ-Erwartung*).

Von allgemeiner *Wohllollens-Erwartung* zu sprechen (wie dies z.B. Mayer, Schoorman & Davis, 1995, tun), wäre meines Erachtens schon zu weitgehend. Man kann auch einem Menschen (z.B. einem Notar) vertrauen (meist in bestimmten Angelegenheiten), obwohl man weiß, dass dieser einen nicht sonderlich mag (und deshalb nicht an eines Wohlergehen interessiert ist). Man vertraut ihm gleichwohl, weil er „korrekt“ ist. Ein Strafverteidiger des Kriegsverbrechertribunals in Den Haag, qualifiziert die Beziehung, die er zwischen sich und dem Ange-

klagen aufbauen will, in einem Interview (im DLF am 24.9.2000) als „professionelles Vertrauen“. Unterstelltes Wohlwollen würde das Vertrauen sicherlich stärken, doch ist diese Unterstellung nicht notwendig. „(E)xpectations of benign action“ (Govier, 1994, S. 238) sind zwar vertrauensförderlich, nicht aber unabdingbar.

Ein *Nicht-Schaden-Zufügen-Wollen* wäre wiederum nicht ausreichend. So gehört es etwa zum umgangssprachlichen Bedeutungsgehalt des Wortes Vertrauen, dass man einem Menschen (z.B. einem Arzt) auch dann nicht vertraut, wenn er einem zwar keinen Schaden zufügen will, man jedoch vermutet, dass es ihm an Können mangelt (z.B. wegen ärztlicher Inkompetenz).

Kann man die NSZ-Erwartung nicht noch dahingehend verstärken, dass man aus ihr eine *Positiver-Ausgang-Erwartung* macht? So bestimmen Anderson & Narus (1990) die Bedeutung des Wortes „trust“. Man vertraut einer Person, von der man erwartet, dass der Umgang mit ihr „will result in positive outcomes“ (S. 45). Dem kann ich zustimmen, doch würde ich behaupten, dass man einer Person bereits dann vertrauen kann, wenn man sich sicher ist, dass der Umgang mit ihr einem keinen Schaden zufügt. Man wird Nutzen erhoffen, doch die Gewissheit, keinen Schaden zu erleiden, reicht aus. Und da es hier zunächst nur um das konstitutive Minimum geht, bleibe ich dabei, dieses in der NSZ-Erwartung zu sehen.

Muss die NSZ-Erwartung gegenseitig sein? Manche Autoren sehen in der *Reziprozitäts-Erwartung* ein Konstitutivum (dies diskutiert Blois, 1999, S. 201). Ich sehe in der Gegenseitigkeit kein konstitutives Moment. Man kann einem Menschen (z.B. einem Piloten, in dessen Flugzeug man sitzt) vertrauen, obgleich der einen gar nicht kennt (und einem deshalb auch nicht vertrauen kann).

Entgegen Sumner (1906), der meint, ein Mensch könne auch einem Feind vertrauen, wenn er nur zuverlässig wisse, wie dieser gegen ihn vorgehen werde (antagonistic cooperation), halte ich es für eine nicht mit den Umgangsverständnis vereinbare Verkürzung des Vertrauensbegriffs, ihn mit derartiger *Zuverlässigkeit* gleichzusetzen. Einem Menschen, von dem ich zuverlässig weiß, dass er mir baldmöglichst diesen oder jenen Schaden zufügen werde, kann ich nicht vertrauen.

Als kleinster gemeinsamer Nenner bleibt die NSZ-Erwartung - die aber bleibt. Es gibt demnach nicht nur sich unterschiedlich überlappende Familienähnlichkeiten, sondern es gibt einen *übereinstimmenden konstitutiven Kern*, in dem sich alle Verwendungsweisen überlappen.

2.1.2 OBLIGATORISCHE EINBETTUNG

Die NSZ-Erwartung allein erschöpft noch nicht das, was umgangssprachlich mit Vertrauen gemeint ist. Wir treffen ständig Menschen, etwa bei einem Bummel durch eine Stadt, denen gegenüber wir die NSZ-Erwartung haben, dennoch würden wir nicht davon sprechen, dass wir ihnen vertrauen. Das Vertrauensverhältnis umfasst mehr. Zum Vertrauen wächst sich die NSZ-Erwartung erst aus, wenn sie Teil eines weiteren Gefüges obligatorischer Bestandteile ist.

Als Erwartung wird die NSZ-Erwartung ja stets dann thematisch, wenn es einen Anlass gibt, über sie nachzudenken. Ein Anlass ist gegeben, wenn man etwas zu tun oder zu lassen gedenkt. *Vertrauen, Handeln und Zukunft gehören zusammen*. Vermutlich (das heißt, dies wäre durch empirisch gestützte Explikationen umgangssprachlichen Wissens zu belegen) wird die NSZ-Erwartung stets in folgende handlungsbezogene Argumentationsfigur eingebaut:

Person P vertraut der Person O im Rahmen einer bestimmten Beziehung (= *Beziehungsrahmen*), sofern das Vertrauen in folgenden „Wenn-Dann-Obwohl-Weil-Dabei-Deshalb-Somit“-Verweisungszusammenhang eingefügt ist:

- *Wenn-Komponente:*
 - Wenn die Person P in der Situation S zum Zeitpunkt t (= *Situation*) gegenüber oder mit der Person O eine Handlung H auszuführen beabsichtigt (= *Handlungsvorhaben*),
- *Dann-Komponente:*
 - dann führt die Person P diese Handlung H aus (= *Handlungsausführung*), und dies
- *Obwohl-Komponente:*
 - obwohl die Person P weiß, dass die Handlung H für sie durchaus schadensträchtig ist (= *Schadensmöglichkeit*) und
 - obwohl die Person P weiß, dass sie die Schadensbedingungen nicht voll durchschaut und/oder beherrscht (= *Wissens- und Kontrollmangel*),
- *Weil-Komponente:*
 - weil die Person P sich sicher ist, dass Person O kompetent/fähig/in der Lage u.dgl. ist, möglichen Schaden von ihr abzuhalten (= *Kompetenzvertrauen* zur Person P) und
 - weil die Person P sich sicher ist, dass die Person O diese Kompetenz (für die vorhabenbezogen einschlägige Zeitspanne) auch beibehalten wird (= *Annahme des Beibehaltens* der Kompetenz) und
 - weil die Person P sich sicher ist, dass die Person O sich bemühen wird, möglichen Schaden von ihr abzuhalten (= *Sich-bemühen-um*, möglichen Schaden abzuhalten) und

- weil die Person P sich sicher ist, dass die Person O in diesem Bemühen verlässlich ist (= *Durchhalten* des Bemühens).
- *Dabei-Komponente:*
 - dabei ist sich Person P durchaus bewusst, dass der zusätzliche (zusätzlich zu den o. gen. Schadensmöglichkeiten) Schaden, den sie erleiden kann, falls sich die Einschätzung der Person O, der sie sich (vertrauensvoll) ausliefert, als falsch erweist, beträchtlich sein kann (= möglicher *Zusatzschaden*).
- *Deshalb-Komponente:*
 - deshalb erwartet die Person P, dass sie die Handlung H ausführen kann, ohne einen Schaden für sich befürchten zu müssen (*NSZ-Erwartung*), und
 - deshalb getraut sie sich, das Vorhaben auszuführen (= *Sich-Getrauen*, Handlungsausführung, s.o. – hier schließt sich der Verweisungskreis).
- *Somit-Komponente:*

Ich möchte die (versuchsweise) Explikation der konstitutiven Bestandteile mit ein paar Fragen und einer vorläufigen Antwort abschließen: Muss man nicht annehmen, dass jemand, der einem Mitmenschen misstraut, achtsam ist und sich Sorgen macht, wenn er durch irgendwelche Umstände gezwungen ist, mit ihm zu interagieren? Und umgekehrt, ist es nicht so, dass jemand, wenn er einem Mitmenschen vertraut, in einer interaktiven Beziehung zu ihm gelassen und sorglos sein kann? Ist, so frage ich, die *Befindlichkeitsdifferenz sorgenvoll/sorglos* (oder eine semantisch verwandte Differenz) eine obligatorische? Kann man in einer Interaktionsbeziehung zu einem Mitmenschen sorglos misstrauen und sorgenvoll vertrauen? Ich meine, man kann nicht – und weiter:

Kann man bezogen auf diese Befindlichkeit nicht sogar ziemlich klar sagen, dass das Bedenken der Wenn- und der Dann-Komponente im Verein mit der NSZ-Erwartung die potenziell *sorgenauslösenden* Bestandteile erfasst, das Bedenken der Obwohl-Komponente die potenziell *sorgenbegründenden* und das Bedenken der Weil-Komponente die potenziell *sorgennehmenden*? Macht Vertrauen aus Sorge Sorglosigkeit? Ist diese Sorglosigkeit dann eine umfassende, oder muss beim Vertrauen eine Restsorge bleiben?

Hardin (1991) meint, dass ein Mensch, der Gott vertraut, sich Gottes Beistand nie restlos sicher ist, sonst würde er glauben und nicht vertrauen. Zum Vertrauen gehört ein Rest an Zweifel. Diesen Aspekt des Vertrauens meint wohl auch Simmel (1992), wenn er sagt, das Vertrauen sei „ein mittlerer Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen“ (S. 393). Ähnlich äußert sich Bennis (1989). „Trust resides squarely between faith and doubt. ... Maintaining the vital balance between faith and doubt ...“ (S. 140).

Ich möchte diesen Gedanken etwas anders fassen. Man kann, so meine ich, die vertrauensbezügliche Befindlichkeit als „*voraussetzungs- bewusste Sorglosigkeit*“ beschreiben. Als Vertrauender weiß man, dass die Sorglosigkeit, die man in einer zwischenmenschlichen Beziehung lebt, auf einer Voraussetzung, die man gemacht hat, beruht. Dies ist auch der Grund dafür, warum man in Falle der Enttäuschung die Schuld immer auch (zumindest teilweise) bei sich sucht. Wie konnte ich bloß so dumm sein, diese Voraussetzung zu machen? Ich hätte doch wissen müssen, dass man im Berufsleben immer damit rechnen muss, dass Schwächen von Kollegen gegen einen ausgenutzt werden.

Nicht begriffsexplikativ, sondern daseinsanalytisch gesagt, ließe sich sagen, dass das Vertrauen ein existentieller Akt ist, mit dem Menschen in die sie umgebende sorgenträchtige Welt eine Schneise der Sorglosigkeit

schlagen. - Zur existenzpsychologischen Betrachtung des Vertrauens komme ich später ausführlicher.

Wäre die voraussetzungsspezifizierte Differenz sorgenvoll/sorglos eine obligatorische (d.h. nicht wegzudenkende), dann hieße dies, dass das Vertrauen eine Verständnisgröße ist, *in der sich kognitive und emotive Bestandteile nicht nur durchmischen, sondern wechselseitig füreinander konstitutiv sind.*

Die Versuche mancher Psychologen und Philosophen (vgl. z.B. Peters, 1963), Emotionen auf andere Größen (z.B. auf „beliefs and desires“) zurückzuführen, sind dem Umgangswissen gänzlich fremd. Die Umgangssprache und das Umgangswissen enthält ein reiches Repertoire an Begriffen und Verweisungsannahmen zur Erfassung, Erklärung und umgangspragmatischen Einbindung von Emotionen. Dies gilt auch für die emotionalen Bestandteile jenes Umgangswissens, das sich um die Differenz Vertrauen/Misstrauen entfaltet.

All die oben genannten „Wenn, Dann, Obwohl ...“-Komponenten sind, so unterstelle ich hier, obligatorische. Das heißt: Wenn wir uns die eine oder andere Komponente wegdenken, dann scheint es nicht mehr passend zu sein, im umgangssprachlichen Sinne von Vertrauen zu sprechen. Bestimmungen des Begriffs Vertrauen (bzw. der Begriffe: trust, faith, reliance confidence), die sich mit der obigen Bestimmung meistens nur teilweise decken, finden sich an verschiedenen Stellen in der Literatur (vgl. z.B. Blois, 1999, Giddens, 1991; Petermann, 1996, Schweer, 1996). Dort allerdings oft nicht unter der Überschrift „Explikation von Umgangswissen“, sondern als Definitionen eines wissenschaftlichen Begriffs. Das ist hier nicht mein Vorhaben. Hier kann jeder, der der Umgangssprache mächtig ist, mitreden - widersprechen, ergänzen, präzisieren und so weiter.

Was genau meint denn nun aber das Wort „Vertrauen“?: Es wird ausgebreitet, es wird entfaltet, es werden Komponenten genannt, es werden Zusammenhänge behauptet ... und so weiter, es wird aber nicht gesagt, dies und genau dies ist es, was wir Vertrauen nennen. Diesem Wunsch kann nun nachkommen werden. *Das Wort Vertrauen meint das explizierte Gefüge obligatorischer Komponenten insgesamt.* Das ist keine der berüchtigten Syndrom-Definitionen (z.B. von Gefühlen), in denen Heterogenes (z.B. Physiologisches und Semantisches), das man gegenstandsbegrifflich nicht schlüssig verbinden kann, einfach zusammenschürt. Hier ist mit einem Wort ein in sich verweisungslogisch klar bestimmtes Gefüge gemeint.

Indizien dafür, dass diese Bestimmung angemessen ist, finden sich gerade dort, wo mancher Widerlegendes zu finden meint. Wenn man Menschen geradewegs fragt, sie sollten einem sagen, was sie unter Vertrauen verstehen, so hört man Verschiedenartiges. Die einen sagen, sie könnten Menschen vertrauen, die „verlässlich“ sind. Andere sagen, sie können Personen, die „ehrlich sind“, vertrauen. Häufig wird auch „Verschwiegenheit“ als Vertrauensgrund genannt. Man kann auch hören, Vertrauen ist „ein Gefühl“, das glücklich mache. Und schließlich werden Handlungen genannt, vertrauend kann man „befreit handeln“ ... und anderes mehr. Wer all dies unverbunden nebeneinanderstellt, der ist geneigt, zu sagen, es gibt keine einvernehmliche Umgangsbedeutung des Wortes Vertrauen. Wer allerdings die einzelnen Aussagen als Aussagen über verschiedene Komponenten eines Gefüges nimmt, der erkennt sehr schnell, das es sich bei den genannten Bestimmungen um „Pars-pro-toto“-Bestimmungen handelt. In ihnen wird ein Teil, der für das Ganze spricht, hervorgehoben. Man kann jeder der beispielhaft genannten Bestimmung zustimmen, ohne sich zu widersprechen. Im Gegenteil, die Vielfalt bestätigt einem sogar die Bestimmung des Ver-

trauens als eines Gefüges von Komponenten. Dies gilt übrigens auch für wissenschaftliche Definitionen des Vertrauens. Ich komme weiter oben darauf noch ausführlicher zurück, hier nur soviel: Beleke (1990) etwa bestimmt Vertrauen als den „bewussten Verzicht auf Informationen“ in einer Entscheidungssituation, für Korczyński (2000) ist „trust“ „the confidence that the other party to an exchange will not exploit one’s vulnerabilities“ (S. 2) und Smith & Mackie (2000) sagen, dass „trust“ sich darin zeige, „that parties will abandon their search for negative motives within each other’s proposals“ (S. 540). Auch dies sind *Paras-pro-toto-Bestimmungen*. Hier werden die Handlungsfolgen in einem Vertrauenszusammenhang für das Ganze genommen.

Die Rede von Komponenten und Gefüge ist verweisungsemantisch wichtig. Dies sei an einem Beispiel erläutert: Verlässlichkeit als Komponente einer Vertrauensbeziehung meint nicht das Gleiche wie Verlässlichkeit in einer reinen Geschäftsbeziehung. Die Andersartigkeit kann man daran ablesen, dass Menschen unterschiedlich darauf reagieren, ob die eine oder die andere Verlässlichkeit verletzt wird. „If we are let down by those we trust we feel hurt, perhaps even resentful, while when we are let down by those on whom we only rely we might be annoyed but are not hurt“ (Blois, 1999, S. 199). „(T)he intended betrayal of our trust is a cause for enormous pain and distrust“ (Misztal, 1996, S. 24). Die Enttäuschung einer Verlässlichkeit fällt unterschiedlich aus, abhängig davon, Komponente welchen Verweisungsgefüges sie ist. - Die genauere Charakteristik des Gefüges wird im Weiteren noch deutlicher ausgesagt werden. Dann wird sich noch klarer zeigen, dass die angeführten Aussagen explizierten Komponenten entsprechen.

Mit all diesen Präzisierungen soll aber nicht der Eindruck erweckt werden, dass das Wort Vertrauen in der Umgangssprache definitions-

logischen Ansprüchen genügend bestimmt ist. Zu solchen Ansprüchen ist hier schon zweierlei zu sagen:

- Auch hier (und nicht nur bei dem Begriff Schmerz) gilt: „Jeder, der zu Anfang auf einer völlig eindeutigen Definition von Begriffen besteht, wird sich schließlich mit Scheinklarheiten zufrieden geben müssen“ (Morris, 1994, S. 27). Dies gilt besonders da, wo es um Explikationen der Bedeutung umgangssprachlicher Gebrauchsbegriffe geht.
- Umgangssprachliche Ungenauigkeiten, Unbestimmtheiten, Überschneidungen, fließende Übergänge und dergleichen sind nicht etwas, das der Korrektur bedürfte, sondern etwas, das der Erfassung ihrer Eigenart und der Erforschung der darin steckenden Verweismöglichkeiten und lebenspraktischen Nützlichkeiten bedarf.

Es ist meine Überzeugung, dass die lebenspraktisch taugliche Umgangssprache und das in sie eingeschlossene Wissen die einzige geistige Ressource ist, die es uns ermöglicht, „widerstreitende Diskursarten“ (Lyotard, 1987 - z.B. den wissenschaftlichen und den religiösen Diskurs) aufeinander beziehen zu können. Die Umgangssprache ist eine „transversal“ (Welsch, 1987) taugliche Sprache (vgl. 2.5), und dies wohl gerade wegen ihrer angeblichen „Schwammigkeit“.

2.1.3 EXPLIKANDUM UND EXPLIKAT

Bei der Explikation umgangssprachlich verfassten Wissens versuche ich, mich einer umgangssprachlichen Explikationssprache zu bedienen. Das umgangssprachliche Explikandum wird in ein umgangssprachliches Explikat überführt. Dies bringt natürlich Probleme mit sich. Ich muss die Bedeutungen der Worte der Umgangssprache, die ich explikativ

verwende, häufig semantisch einengen oder einseitig akzentuieren, denn nur so lässt sich leisten, was Explizieren leisten soll. Das Explikat soll ausdrücklicher und genauer sein als das Explikandum. Dabei entstehen dann „*umgangssprachliche Kunstworte*“. Zur Erläuterung des Gemeinten gebe ich ein paar Beispiele:

Sich-bemühen-um: Einer Weil-Komponente habe ich den Namen „Sich-bemühen-um“ gegeben. Der Person, der vertraut wird, wird unterstellt, dass sie sich gegebenenfalls darum bemühen werde, von der Person, die ihr vertraut, möglichen Schaden abzuhalten. Hier mag nun eingewandt werden, dass der umgangssprachliche Ausdruck „sich um etwas bemühen“ zur Charakterisierung eines Aspekts der Vertrauensbeziehung unpassend ist, weil er zu „mühe“-lastig ist. Vertraut man nicht besonders jenen Menschen, denen es eben keine Mühe macht, ehrlich zu sein, Versprechen zu halten und so weiter?

Hierzu ist Folgendes zu sagen. Von zwischenmenschlichem Vertrauen soll nur dann gesprochen werden, wenn es auch im Lebensvollzug thematisch ist. Nähme man diese Spezifizierung nicht vor, *so würde der Vertrauensbegriff zu einem Allerweltsbegriff werden*. Jeder Atemzug wäre dann „vertrauensgetränkt“. Hier geht es um ein Vertrauen, das als solches gelebt wird. Es wird dann „gelebt“, wenn sich ein Mensch die Vertrauensfrage gestellt hat und sie für sich beantwortet hat. Ich grenze mich mit dieser Bestimmung von Verwendungen des Begriffs Vertrauen wie der folgenden ab: „Our everyday life is governed by trust to a wider extent than we are conscious“ (Bolle, 1998, S. 83). Nicht-bewusstes (oder gar unbewusstes) Vertrauen ist hier kein Vertrauen. Natürlich muss das Wort „Vertrauen“ nicht wörtlich gedacht werden, wohl aber muss das mit ihm gemeinte Vertrauenskalkül, beginnend beim Denken

an eine Schadensmöglichkeit, zumindest kurz „aufgeflammt“ sein (auch wenn man es dann sogleich beiseite geschoben hat).

Wird Vertrauen so verstanden, dann ist der Mühe-Anteil durchaus nicht verkehrt. Sagen wir von einem Menschen, dass wir ihm vertrauen, weil er ehrlich ist, dann denken wir dabei nicht so sehr an seine Ehrlichkeit im unproblematischen alltäglichen Dahinleben, sondern wir denken an seine Ehrlichkeit in Situationen, in denen es für ihn durchaus nicht einfach ist, ehrlich zu sein – vielleicht, weil er dadurch selbst in Schwierigkeiten gerät oder weil er auf einen Vorteil, den ihm Unehrllichkeit gegebenenfalls erbrächte, verzichtet. Oder denken wir an den Fall, dass wir einem Menschen vertrauen, weil er gegebene Versprechen hält. Auch hier erstreckt sich das Vertrauen besonders auch auf solche Situationen, in denen es etwas kostet, ein Versprechen zu halten. Ich denke also, es ist durchaus passend den Bemühens-Anteil anzusprechen. Dies vor allem dann, wenn man hinzudenkt, dass ein Sich-bemühen-um auch Freude bereiten kann. Mühe ist nicht gleich Last oder gar Leid.

Es ist dies ein Beispiel dafür, dass ich einen umgangssprachlichen Ausdruck verwende, um einen wichtigen Bestandteil des umgangssprachlichen Vertrauensbegriffs zu explizieren, diesem Ausdruck dabei aber eine verengte Bedeutung gebe. Es gibt andere Fälle, in denen ich einer umgangssprachlichen Bezeichnung eine weitere Bedeutung gebe.

Handlungsvorhaben: Die Bezeichnung „Handlungsvorhaben“ könnte eine (gleichsam prototypisch nahegelegte) Bedeutungsverengung nach sich ziehen. Dem ist hier vorzubeugen. „Handeln“ ist hier umfassend gemeint, es schließt Tun und Lassen mit ein. Ein Handlungsvorhaben meint mithin nicht nur eingreifendes Handeln. Man kann auch vorhaben, nicht einzugreifen, um alles laufen zu lassen, um jemanden gewähren zu lassen, um sich jemandem zu überlassen, um etwas bedacht zu

unterlassen. Auch bei diesem Handeln kann man Schadensmöglichkeiten bedenken und auf Personen vertrauen. So kann ein Mensch die Erfahrung gemacht haben, dass es für ihn in bestimmten Situationen das Beste ist, sich dem Tun anderer zu überlassen. Daraus ergibt sich dann das Handlungsvorhaben „Nichts-Tun“. So berichtet Thomae (1976), dass Männer in familiären Problemen mit Kindern sich oft dafür entscheiden, nichts zu tun, im Vertrauen darauf, dass die Frau es schon richten werde. Im Vertrauen auf ihre Frau getrauen sich Männer, nichts zu tun.

„Vorhaben“ impliziert nicht langfristig zukunftsgerichtetes Planen und Anwägen. Dies kann es tun, braucht es aber nicht. Man kann auch ganz spontan und kurz entschlossen etwas vorhaben. Es bleibt aber dabei, dass das Vertrauen eine handlungsbezüglich zukunftsgerichtete Größe ist (Vertrauensvorschuss). Wer bedacht vorhat, etwas zu tun oder zu unterlassen, der kann sich die Vertrauensfrage stellen. Es geht also um „Handeln“ und um „es vorhaben“ – so verstehe ich hier „Handlungsvorhaben“.

Solche Handlungsvorhaben können in ihrer Zielsetzung *spezifisch* oder *global* sein. Einen Kredit aufzunehmen, ist ein spezifisches Handlungsvorhaben. Mit einem Freund gemeinsam eine Wohnung zu bewohnen, ist ein globales Handlungsvorhaben. Einmal sind die Schadensmöglichkeiten relativ klar umrissen, andermal weiß man nur, dass man auch allerhand „böse Überraschungen“ erleben kann.

Und schließlich können Handlungsvorhaben zeitlich *kurzfristig* oder *langfristig erstreckt* sein. Man kann einem Menschen vertrauen, der einem auf einer kurvigen Straße ein Zeichen zum Überholen gibt. Und man kann Menschen vertrauen, die einem verprechen, treu zu sein.

Ging es eben um „umgangssprachliche Kunstworte“, so geht es nun um die *Unterordnung von Spezifizierungsvarianten unter einen Oberbegriff*. Und es geht um das Zerlegen von Bedeutungen in Bestandteile.

Wenn man Menschen schlicht fragt, was für sie Vertrauen bedeutet, dann lassen sich die Antworten oft nicht wortgetreu in den oben explizierten Begriffsapparat einfügen. Bei einer Befragung von Studierenden, die an einem Seminar zum Thema Vertrauen teilnahmen, fanden sich unter anderem auch folgende Aussagen:

„Ich vertraue Menschen, die ehrlich sind“.

„Ich habe die Erfahrung gemacht, dass ich Menschen, die Tiere mögen, vertrauen kann“.

„Egoisten darf man nie vertrauen“.

„Gefühlsmenschen vertraue ich eher als Kopfmenschen“.

Ich behaupte, dass sich auch diese Aussagen dem explizierten Begriffsapparat einfügen lassen. Manchmal muss man Mitgemeintes explizieren. Manchmal muss man Gemeintes als Exemplum auffassen. Und manchmal muss man Gemeintes in Bestandteile zerlegen. Ich möchte auch hierfür je ein Beispiel geben:

Prototypische Bemühenshandlungen: Hier geht es um ein Beispiel, in dem ein Exemplum für einen Oberbegriff steht. Sich-bemühen-um umfasst erheblich mehr als Wunsch, Absicht, Intention u.dgl. Im Alltagsbegriff Bemühen sind Haltung, Vorsatz und Handeln vereint. Sie analytisch auseinanderzudröseln, wie es in manchen psychologischen Handlungstheorien ausgiebig gemacht wird, ist hier nicht weiter aufschlussreich. Es gibt eine Reihe guter Exempler für Bemühenshandlungen:

- ehrlich sein
- Versprechen halten
- verständnisvoll sein

- beistehen, unterstützen, helfen
- treu sein
- Vertrauliches für sich behalten
- nichts Schlechtes von einem sagen ... und so weiter

Fragt man Alltagsmenschen, worin für sie Vertrauen besteht, dann hört man oft solche prototypische Bemühenshandlungen. Sie sind jeweils gute Beispiele für die Weil-Komponente Sich-bemühen-um (vielleicht zuzüglich der Komponente Durchhalten). Bei manchen Handlungen wird wohl auch das Kompetenzzutrauen mit eingeschlossen sein: beim Beistehen, Helfen, Unterstützen. Gerade bei diesen Einschlussgeflechten zeigt es sich, dass es sinnvoll ist, die oben vorgenommene Differenzierung verschiedener Weil-Komponenten vorzunehmen.

Bemühensmodi: Das Sich-bemühen-um kann unterschiedlich begründet sein. Diesbezüglich kann man verschiedene Bemühensmodi unterscheiden:

- *zuneigungsmotiviertes* Sich-bemühen-um: Jemand bemüht sich um einen anderen, weil er ihn mag. Es bereitet ihm Freude und Befriedigung, ihm zu helfen.
- *austauschmotiviertes* Sich-bemühen-um: Jemand hilft einem anderen, weil er sich ausrechnet, dass dann der andere ihm auch einmal helfen wird, wenn er Hilfe braucht.
- *druckmotiviertes* Sich-bemühen-um: Jemand unterstützt einen anderen, weil er weiß, dass die Verweigerung dieser Unterstützung, unangenehme Folgen nach sich ziehen werde.
- *wertmotiviertes* Sich-bemühen-um: Jemand hilft einem anderen, weil er darin einen Wert sieht, den er in seinem Handeln realisieren will.

Je nachdem, wie jemand diesen Wert für sich begründet, lassen sich verschiedene *Varianten der Wertmotivierung* trennen. Der eine sieht in dem

Bemühen einen universell gültigen Wert (zum Beispiel Samariter-Moral), ein anderer einen nur regional gültigen (zum Beispiel nur unter Glaubensbrüdern), ein dritter fühlt sich zur Hilfe verpflichtet, weil es für ihn ein Wert ist, geschenktes Vertrauen nicht zu enttäuschen (in einer Diskussion sagte ein Student: „Wer mir vertraut, den kann ich doch nicht in die Pfanne hauen, sonst käme ich mir echt schäbig vor“). Gegebenes Vertrauen kann die Person, der es gegeben wird, verpflichten ... und andere Wertherleitungen mehr.

Natürlich sind dies nicht sich wechselseitig ausschließende Alternativen. Es mag jeweils das eine oder das andere überwiegen. Tonkiss & Passey (1999, S. 258) unterscheiden zwischen „trust“, das eher wertmotiviert ist, und „confidence“, das eher austauschmotiviert ist (vgl. hierzu auch Seligman, 1997). Huemer (1998) trennt zwischen „strategic trust“ (austauschmotiviert) und „passionate trust“ (zuneigungs- und wertmotiviert). Williamson (1993) hält austauschmotiviertes Vertrauen für ein Unding: „Calculated trust is a contradiction in terms“ (S. 463). Korczynski (2000) meint, dass sich soziologische und ökonomische Vertrauensforschung darin unterscheiden, dass sie jeweils einem Bemühenmodus theoretischen Vorrang geben. Ökonomen betonen austauschmotiviertes Bemühen, Soziologen wertmotiviertes. Korczynski bietet eine Vertrauentypologie an. Drei seiner Typen unterscheiden sich vornehmlich darin, welchen Bemühenmodus sie zentrieren. - In dieser Arbeit wird der Begriff Sich-bemühen-um als ein Oberbegriff gefasst, die Bemühenmodi sind Spezifizierungsvarianten (vgl. weiteres in Abschn. 2.3).

Vertrauenswürdigkeit: Hier geht es um ein Beispiel, in dem ein Begriff zerlegt werden muss, um dem explizierten Begriffsapparat zuordenbar zu

sein. Die vier Weil-Komponenten zusammen markieren die Vertrauenswürdigkeit eines Menschen. Man kann sich fragen, ob es notwendig ist, zum Kompetenzzutrauen oder zum Sich-bemühen-um noch jeweils dessen oder deren Überdauern (Beibehalten oder Durchhalten) gesondert anzusetzen. Kann man nicht sagen, dass zum Sich-bemühen-um das Durchhalten dazugehört? Natürlich könnte man den Begriff Sich-bemühen-um so spezifizieren, doch dem umgangssprachlichen Diskurs entspräche dies wohl nicht. Es ist nämlich durchaus zulässig, zu sagen, man glaube zwar an das Bemühen einer Person, doch sei man sich nicht sicher, dass sie dieses in kritischen Situationen durchzuhalten in der Lage sei (z.B. in Druck- oder in Verführungssituationen: „Sie will mir treu sein, das glaube ich ihr, bloß glaube ich nicht, dass sie es schafft“). Und auch bei der Kompetenzzuschreibung kann man zwischen dieser und der Annahme, eine Person werde diese auch beibehalten, klar unterscheiden. So wird Managern in japanischen Managementschulungen beigebracht, sie sollten stets bedenken, dass es in den westliche Ländern durchaus üblich sei, den Vorstand einer Firma, sofern er erfolglos ist, kurzerhand zu feuern. Dann aber verliert dieser seine zur Zeit zweifelsfreien Kompetenzen umgehend.

All das, was ich hier probeweise an Hin- und Herschieben von semantischen Bausteinen vollführt habe, um zu zeigen, dass der explizierte Begriffsapparat auffassungstauglich ist, ließe sich natürlich erproben, indem man kompetente Praktiker der Umgangssprache in diese Arbeit mit einbezieht und sie um ihre Zustimmung oder Ablehnung bittet. Man könnte an ein Vorgehen vergleichbar dem Dialog-Konsens-Verfahren, wie es von Scheele & Groeben (1988) entwickelt worden ist, denken.

2.2 FAKULTATIVES VERWEISUNGSMILIEU

Dem Kenner der Umgangssprache kann man vielleicht noch weiteres vertrauensbezügliches Wissen entlocken. Was „weiß“ er beispielsweise darüber, in welchen sozialen Zusammenhängen die „Vertrauensfrage“ thematisch wird? Im Paradies etwa stellt sie sich wohl kaum, weil es dort, wo einem definitionsgemäß keine Schäden widerfahren können, kein mögliches Misstrauen gibt und folglich die „Vertrauensfrage“ nicht thematisch werden kann. Im Bundestag dagegen, wo des einen Bonus des anderen Malus sein kann, da herrscht Misstrauen und da stellt sich folglich die Vertrauensfrage.

Wenn ich im Folgenden des öfteren von *Differenzen* spreche, so impliziert dies nicht notwendig, bildhaft gesprochen, entweder schwarz oder weiß. Dazwischen sind natürlich auch Grautöne denkbar. Dies gilt auch für die Differenz Vertrauen/Misstrauen. „Kein Vertrauen“ ist nicht gleich „Misstrauen“. Mit dieser Klärung erlaube ich es mir, weiterhin schlicht von Differenzen zu sprechen.

In welchen semantischen Verweisungsmilieus ist die Vertrauensfrage besonders verweisungsaffin? Die folgenden Darlegungen sind spekulativ und exemplarisch. Ich behaupte hier schlicht, dass die Vertrauensfrage rasch virulent wird, wenn folgende Differenzen bei der *Strukturierung eines sozialen Zusammenhanges* bestimmend werden.

Nutzen/Kosten-Differenz: Häufig leben Menschen in sozialen Zusammenhängen, in denen des einen Nutzen des anderen Schaden ist. Bei knappen überlebensnotwendigen Gütern (z.B. Nahrungsmitteln) ist dies augenscheinlich (des einen Sattsein ist des anderen Hunger; vgl. Turnbull, 1973), doch leben wir in der so genannten westlichen Welt in der Regel nicht mehr unter solchen Verhältnissen. Wir leben in anderer

Weise auf Kosten unserer Mitmenschen. Ein paar schlichte Beispiele zeigen, was ich meine: Bekommt A die Stelle, kann sie B nicht bekommen; gewinnt A die Zuneigung von B, so kann C sie nicht mehr bekommen; wird A der Preis zuerkannt, so geht B leer aus; gewinnt A das Spiel, so ist B Verlierer; gewinnt A den Prozeß, so muss B zahlen ... und dergleichen mehr.

Gegenwärtige Tendenzen, die „erstarrte“ Gesellschaft „aufzumischen“, sind darauf angelegt, die Nutzen/Kosten-Differenz zu einem wesentlichen „Struktur“ (vgl. Laucken, 1996a) menschlicher Lebensverhältnisse zu machen: Markt, Wettbewerb, Leistung, Innovation und so weiter. In einem so strukturierten Zusammenleben ist der Erfolg des einen stets der Misserfolg eines anderen. Der Raum der Schadensmöglichkeiten, die Menschen sich zufügen können und sollen, wächst, und mithin auch die Bedeutung der Differenz Vertrauen/Misstrauen.

Man kann hier *sozial-anthropologische Reflexionen* anschließen. Welcher Art die sein können, sei hier nur mit einer Frage angedeutet. Ist die paradiesische Utopie einer kommunistischen Gesellschaft, in der sogar Bedürfnisgerechtigkeit herrschen können soll, so dass jeder das bekommt, wessen er bedarf (unabhängig davon, wessen andere bedürfen), in irdischen Gefilden überhaupt lebbar? Gilt hinnieden nicht stets zumindest in bestimmten Bereichen des Zusammenlebens (z.B. bei der „Brautschau“): der Nutzen des einen sind notwendig die Kosten des anderen? Ist also die Nutzen/Kosten-Differenz im zwischenmenschlichen Zusammenleben eine allmenschlich unausweichliche Strukturierungsgröße – *und damit auch die Vertrauen/Misstrauen-Differenz?* Verschiedene Gesellschaften unterschieden sich dann nur darin, wieviele und welche „societal situations“ (Mills, 1940) nach den Regeln des Nutzen-Kosten-Spiels inszeniert sind. Diesbezüglich lässt sich in den westlichen Gesellschaften

(vielleicht aber auch global – mehr dazu weiter oben) die Tendenz beobachten, immer mehr gesellschaftliche Situationen zu kompetisieren.

Freude/Leiden-Differenz: Dies ist gleichsam die Erlebnisseite der Nutzen/Kosten-Differenz. Führt Nutzen nicht zur Freude, und gibt es Kosten ohne Leiden? Die Antwort sei hier dahingestellt. Die meisten Menschen gehen aber wohl davon aus, dass Menschen sich freuen, wenn etwas geschieht, was ihnen nützt, und dass sie leiden, wenn etwas geschieht, was ihnen schadet.

Gewinner/Verlierer-Differenz: Diese Differenz personalisiert die Nutzen/Kosten- und die Freude/Leiden-Differenz. Wenn des einen Freude dem anderen zum Leiden wird, dann gibt es stets Gewinner und Verlierer. Es gibt „stolzgeschwellte Brust“ und „hängenden Kopf“. Es gibt Jubel. Und es gibt Tränen. Wer aktiv-gestaltend am gesellschaftlichen Leben teilnehmen will und dabei nicht zum Verlierer werden will, der muss alles daransetzen, Gewinner zu werden. Er kann nicht „dazwischen“ leben (allenfalls „außerhalb“ - etwa als Aussteiger).

Partner/Gegner-Differenz: Den beiden erstgenannten Differenzen ist die Partner/Gegner-Differenz verweisungszugeordnet. Man kann dies zur Zeit beispielweise an Veränderungen des Zusammenlebens in der Universität beobachten. Es gibt verschiedene Bestrebungen dieses Zusammenleben zu kompetisieren, etwa indem man die Vergabe von Forschungsmitteln an die Erfüllung bestimmter Leistungsindikatoren bindet (z.B. Wer ist der innovativste Forscher? Wer hat die meisten wissenschaftlichen Ehrungen erfahren? Wer publiziert am meisten in bestimmten Zeitschriften? Wer wirbt am effektivsten Drittmittel ein? ... und so weiter). Es gibt Gewinner und Verlierer. Die Freude des einen

(Kollege A hat einen Preis erhalten) wird zum Leiden des anderen (Kollege B sackt im Leistungsvergleich ab und bekommt weniger Geld). Waren A und B bislang Partner (B freute sich mit A über dessen Preis), so werden sie nun zu Gegnern (B neidet A den Preis - versucht deshalb z.B. seine Bedeutsamkeit herunterzuspielen). Dies ist der Grund, warum das US-amerikanische „merit-pay-System an allen Universitäten (an denen es eingerichtet wurde; U.L.) Disharmonien und Verstimmungen verursacht“ (Böhm, 2000, S. 130) hat.

Freund/Feind-Differenz: In einer Bundestagsrede betont Gerhard Schröder, dass die Politiker der Opposition für ihn Gegner, aber keine Feinde seien. Offenkundig ist der Sprung vom Gegner zum Feind nicht weit, denn sonst bedürfte die Unterscheidung nicht der Betonung. Und sie wird betont, weil es eine wichtige Unterscheidung ist. Es kommen nun nämlich ganz andere *Emotionen* ins Spiel. Auch wird der Bereich ausgeweitet. Gegner kann man partiell sein (z.B. in politischen Überzeugungen), Feind ist man umfassend.

Es ist eine interessante Frage, ob die Gegner/Partner-Differenz bei der Explikation des Umgangswissens sauber von der Feind/Freund-Differenz zu trennen ist, oder ob die Neigung besteht, die Unterschiede zu verwischen. Dafür spricht, dass es manchmal Verwunderung auslöst, wenn in den Medien berichtet wird, dass politische Gegner nach einer hitzigen Debatte zusammen Essen gehen und miteinander lachen - dann kann, so wird gefolgert, die Gegnerschaft nicht ganz ernst sein. Ja, man glaubt, die Politiker führten der Öffentlichkeit nur ein abgekartetes Spektakel vor. Gehört zur richtigen Gegnerschaft Feindschaft? – Auch Heiders (1958) Theorie der strukturellen Balance, die ja eine Theorie des Umgangswissens und seines Prozessierens ist, würde behaupten, dass es kognitiv einfacher ist, aus Gegnern gleich Feinde zu machen.

Innengruppe/Außengruppe-Differenz: Das „Marktdenken“ (Soros, 1998a, S. 121) hetzt die Menschen gegeneinander - freilich nicht alle einzeln. In kompetisierten sozialen Zusammenhängen braucht die Partner/Gegner- und die Freund/Feind-Differenz nicht individualisiert gelebt zu werden. Sie kann vielmehr zu sozialen Bündelungen führen („competition through cooperation“; Parkhe, 1997, S. 417). Man tut sich mit seinesgleichen (Innengruppe) zusammen, um im Kampf gegen die anderen (Außengruppe) besser bestehen zu können. Es werden gleichsam Kampfgemeinschaften gebildet - füreinander und miteinander gegen die anderen (vgl. Oppenheimer, 1912).

Nabe andere/ferne andere-Differenz: „Die anderen“, die zur Außengruppe gehören, können natürlich noch vielfältig intern zergliedert werden. Da gibt es z.B. „die nahen anderen“, die einem gefährlich werden können, und „die fernen anderen“, die man als „Exoten“ betrachten kann.

Beispiel: Geht es im Fach Psychologie an einer Universität um die Verteilung begrenzter Mittel, dann sind „wir“ z.B. die biologisch orientierten Psychologen und „die nahen anderen“ z.B. die sozialwissenschaftlich orientierten. „Die fernen anderen“ sind z.B. die Literaturwissenschaftler. Sie stehen außerhalb des unmittelbaren Verteilungskampfes. Sie kann man gefahrlos achten. Je näher einem die anderen sind, desto wichtiger wird die Differenz zu ihnen und desto deftiger gerät ihre Abwertung. Etwa nach dem Motto: „Hast du schon gehört, was ‚die‘ machen? Die machen ja etwas ganz anderes als wir! Das ist ja der reine Schwachsinn!“ Vielleicht liegt sogar das, was „die“ machen, den Literaturwissenschaftlern, die man durchaus schätzt, recht nahe. Das stört aber nicht. Die Literaturwissenschaftler kann man weiterhin achten, weil sie „ferne andere“ sind, „die nahen anderen“ dagegen muss

man verachten, weil sie einem ja vielleicht Ressourcen streitig machen könnten.

Lügen-betrügen/wahrhaftig-aufrichtig-sein-Differenz: Zu der Differenz Vertrauen/Misstrauen gehören bestimmte *Handlungen* der Person, die vertraut oder misstraut, oder der Person, der vertraut oder misstraut wird.

Von Menschen, denen wir misstrauen, erwarten wir, dass sie nicht die Wahrheit sagen, dass sie uns zu täuschen versuchen, um uns betrügen zu können. Oft täuschen sie uns, indem sie uns Vertrauenswürdigkeit vorgaukeln. „The notion of deceit presupposes the existence of a relationship of trust which deceit then violates“ (Rappaport, 1999, S. 12). Misstrauen ist der semantische Boden für die Zuschreibung übelwollender (zumindest aber gleichgültiger) Absichten. Bei einem Menschen, dem wir misstrauen, können wir das, was er sagt, nicht als solches nehmen, wir müssen bei allem *hintergründig* denken, weil wir stets Hinterlist vermuten. Vertrauen wir einem Mitmenschen, so glauben wir dem, was er sagt, und wir meinen, dass er das, was er sagt, auch so, wie er es sagt, meint. Im Regelfall unterstellen wir ihm Wohlwollen uns gegenüber (zumindest aber die Absicht, uns nicht zu schaden).

Überwachen/gewähren-lassen-Differenz: Ein Mensch, der seinen Mitmenschen misstraut, hegt ständig den Verdacht, diese könnten etwas tun, was ihm schade. Deshalb muss er, um nicht unkontrollierten Schaden zu erleiden, seine Mitmenschen in ihrem Tun und Lassen überwachen – gleichsam als notwendige Vorsorge, möglicherweise muss er auch noch Bestrafungspotenziale aufbauen. Ein Mensch, der seinen Mitmenschen vertraut, kann sie gewähren lassen.

Helpen/schaden-Differenz: Den Menschen, die zur eigenen Gruppe (Innengruppe) gehören, hilft man, weil dies einem selbst zugute kommt; den anderen (Außengruppe) versucht man zu schaden, weil man befürchten muss, dass sonst sie einem schaden.

Das hippokratische Grundprinzip „primum nil nocere“ (vor allem nicht schaden) gilt nur in der Gruppe. Und auch die von Gandhi propagierte Tugend „ahimsa“ (den Mitmenschen kein Leid zufügen) wird zu einer Innengruppen-Tugend, untauglich für den Intergruppen-Verkehr. Passend dazu äußerte der Bundeskanzler a.D. Helmut Schmidt in einem Interview, die Prinzipien der Bergpredigt seien vielleicht in der Familie lebbar, untauglich aber zur Regelung des politischen Lebens.

Weg von/ hin zu-Differenz: Menschen, denen man misstraut, geht man am besten aus dem Weg. Man versucht sich aus dem Bereich ihrer Schadensmöglichkeiten zu entfernen. Häufig wird dies nur in begrenztem Umfang möglich sein, doch ist man dann stets auf der Suche, sich Entfernungsmöglichkeiten zu schaffen. Beispiel: Im universitären Leben kann man eine Weg-von-Möglichkeit beobachten. Es ist dies die institutionelle Trennung – etwa die Gründung eines unabhängigen Instituts. Dies ist zugleich ein Hin-zu-Beispiel. Man tut sich mit solchen Menschen zusammen, denen man vertraut.

Vergeben/ vergelten-Differenz: Auch zwischen dieser Differenz und der Differenz Vertrauen/Misstrauen mag eine bestimmbare Verweisungsbeziehung herrschen. In Vertrauensbeziehungen ist man bereit, sich wechselseitig zu vergeben, ohne sich damit „etwas zu vergeben“. In Beziehungen, die durch wechselseitiges Misstrauen geprägt sind, neigt man eher dazu, einen erlittenen Schaden zu vergelten, heimzuzahlen.

Das Vergeben ist die Bereitschaft „giving up one’s right to hurt back“ (Pingleton, 1997, S. 404). Dies impliziert den Verzicht darauf, ein seit Hammurabis Zeiten (1800 v. Chr.) anerkanntes Recht für sich in Anspruch zu nehmen. Eine Vertrauensbeziehung, die Vergebungsbereitschaft enthält, wird damit aus der Sphäre des „Überlebenskampfes“ herausgenommen, denn dort gilt das Gesetz „Wie-du-mir-so-ich-dir“ (Auge um Auge, Zahn um Zahn).

Passende emotionale Differenzen - z.B. *ängstlich-angespannt/angstfrei-gelassen*: Zu der Differenz Vertrauen/Misstrauen gesellen sich möglicherweise die Differenzen Freude/Leiden, Gewinner/Verlierer, Partner/Gegner, Freund/Feind, Innen-/Außengruppe, helfen/schaden, vergeben/vergelt. Diesen Differenzen entsprechen bestimmte *Leitemotionen*: Angst, Sorge, Siegesstolz, Neid, Missgunst, Hass einerseits gegenüber Mitfreude, Zuneigung, Gelassenheit, Werkstolz, Sicherheitsgefühl („trusting relationships tend to involve an emotional sense of security“, Trettin & Musham, 2000, S. 412) andererseits. Widerfährt einer Person, der man vertraut, ein Missgeschick, so zeigt man Anteilnahme. Ist man selbst dafür verantwortlich (oder mitverantwortlich), so bedauert man. Bei einer Person, der man misstraut, ist man geneigt (sofern das Missgeschick nicht unverhältnismäßig ist) schadenfroh zu sein.

Es fällt auf (zumindest mir fiel es auf), dass die Zahl der Emotionen, die zum kompetitiven Marktleben gehören, größer ist als die Zahl der Emotionen, die zu friedlichem Zusammenleben gehören. Außerdem sind die Marktemotionen kraftvoller und aktivierender. Liegt darin vielleicht das Geheimnis des Erfolgs der Merkantilisierung des Lebens? Mitfreude, Gelassenheit und so weiter können mit Hass, Neid, Siegesstolz und so weiter nicht mithalten, was ihre verweisungspropulsive

Kraft anbelangt - auch wenn man sich erstere Emotionen oft herbeisehnt.

Es ist ja aufschlussreich, sich zu vergegenwärtigen, dass die Vorstellungen vom Paradies oder die einer gesellschaftlichen Utopie meist Formen des Zusammenlebens entwerfen, die einen Gegenentwurf zum Marktmodell darstellen. Wenn der Finanzjongleur George Soros (1998a) recht hat, indem er sagt: „Das Marktdenken ist völlig unzureichend für eine Gesellschaft. Es hat Gesellschaftsbereiche erobert, in denen es nichts zu suchen hat ...“ (S. 121), dann kann man über denkbare Folgen spekulieren.

Es ergeben sich unterschiedliche Folgen, abhängig davon, in welcher Theorie man spekuliert. Vertritt man eine *Kompensationstheorie*, die davon ausgeht, dass es eine Art Grundbedürfnis nach Vertrauen gibt, dann müsste die „paradiesische Sehnsucht“ in Zeiten des „Marktlebens“ zunehmen (so wie der Durst in Zeiten der Dürre zunimmt). Vertritt man eine *Expansionstheorie*, dann müsste die „paradiesische Sehnsucht“ allmählich „überwuchert“ werden. Es gibt dann kein Grundbedürfnis nach Vertrauen. Man kann auch zusammenleben, ohne dass das Vertrauen thematisch wird (auch nicht als Misstrauen).

Passende Stimmungsdifferenzen - z.B. *Sanftmut/Härte*: Vielleicht lassen sich sogar differente Grundstimmungen ausmachen. Gibt es so etwas wie eine (dem Marktdenken und Marktleben) zugeordnete Marktstimmung? Befragungen in den USA zeigen, dass die beiden Größen „trust in government“ und „national mood“ stark kovariieren (vgl. in *The Futurist*, 1998, 32, S. 12).

Romilly (1979) erläutert, dass die Differenz Sanftmut/Härte im klassischen-griechischen Denken wichtig war. Sanftmut umfasst mitmenschliches Wohlwollen, Großherzigkeit, Nachsicht, Verzeihensbereitschaft,

Verständnis, die Bereitschaft anderen Gutes zu tun und anderes mehr. Härte markiert das jeweilige Gegenteil. Für Aristoteles liegt die Sanftmut gleichsam in der Mitte zwischen Zorn und Laschheit. Man sagt, was man denkt und für richtig erachtet, doch ohne die Absicht, den anderen zu verletzen oder zu übervorteilen.

Solcherart verstandene Sanftmut kann im Marktleben allenfalls eine Innengruppen-Maxime sein. Gegenüber der Außengruppe sanftmütig zu sein, mag als ehrenwert gelten, ist im Marktdenken aber Dummheit und Schwäche.

Wenn man Stimmung als eine Art „semantisches Fluidum“ (Laucken, 1996b) ansieht, in dem bestimmte Strukturierungen eher aktualisiert werden als andere, so markiert die Differenz Sanftmut/Härte vielleicht eine passende Grundstimmung.

Passende Leiblichkeitsdifferenzen – z.B. angespannt/entspannt: Die Aufnahme der vertrauensbezüglichen Befindlichkeiten in das gleich vorzustellende Leerstellengefüge eröffnet die Möglichkeit, das Vertrauen wegzuführen von einem rein kognitiv-kalkulatorischen Verweisungszusammenhang. Es können nun auch Gefühl und Stimmung verweisungssemantisch mit einbezogen werden und damit auch die Verfasstheit leiblichen In-der-Welt-seins, denn: „Emotions remind us of our corporeality, our interconnectedness ...“ (Game, 1997, S. 386).

Verweisungssemantisches Denken (das in der Folge noch eingehend expliziert wird) kann in die gegenständlich gesetzten Zusammenhänge problemlos nicht-kognitive Größen einbeziehen (ohne diese zu kognitivieren) – seien es Gefühle, seien es Stimmungen, seien es leibliche Befindlichkeiten, seien es Handlungen, seien es gehandhabte Dinge und so weiter. All dies kann direkt (und nicht kognitiv-repräsentational ver-

mittelt) Bestandteil eines semantischen Verweisungszusammenhanges sein.

Hier geht es lediglich um die Einbeziehung leiblicher Differenzen. Wer einer Person misstraut, ist in Interaktionen mit ihr angespannt. Wer einer Person vertraut, kann in der Interaktion mit ihr entspannt, locker sein. Entsprechend kann er passende Körperhaltungen und –kontakte zulassen.

Abschließend sei nochmals betont, dass der Gegenstand der bisherigen Explikationen die *Umgangssprache und das ihr innewohnende Umgangswissen* ist. Ich rede hier also nicht über die Tatsächlichkeit von Emotionen und Stimmungen, sondern darüber, ob Verweisungsbezüge zu Emotionen und Stimmungen in dem Umgangswissen enthalten sind. Ob diese gegebenenfalls eingebauten Verweisungszusammenhänge auch lebenspraktisch realisiert werden, und wenn ja, in welcher Weise, das ist eine weitergehende Frage, zu der ich später komme. Hier lässt sich aber festhalten, dass die Erkenntnis: „there is now increased recognition in the myriad changes that occur when there is a change of emotional state“ (Parrott, 1999, S. 465), dem Umgangswissen sehr vertraut ist.

Das explizierte Verweisungsmilieu ist fakultatives Drumherum, nicht obligatorischer Kern. So halte ich es für unangemessen, wenn Winter, Palucki & Burkhardt (1999) beispielweise die Differenz „shares my values/different values“ als „social trust component“ (S. 216) ausweisen. Dies gilt auch für die anderen Differenzen (in line with me/wrong direction, same goals/different goals, supports my view/opposes my view, thinks like me/thinks unlike me). Als fakultative (und als solche vertrauenstärkende bzw. –mindernde) Größen mögen sie angebracht und aufschlussreich sein, sie gehören aber nicht zum obligatorischen

Kern. Es ist durchaus denkbar, dass ich einer Person vertraue, die nicht meine Wertvorstellungen teilt.

Psychologisierender Exkurs: Wider die Verkümmerng des Denkens und Handelns im instrumentalistischen Denkrahen

Mit diesem Exkurs geht es mir darum, zu erläutern, warum ich mich so intensiv mit dem Verweisungsumfeld der Differenz Vertrauen/Miss-trauen befasse. Das Interesse hat einen psychologischen Grund.

Psychologen neigen dazu, das Denken und Handeln der Menschen instrumentell zu deuten. So wird das Denken als Instinktersatz angesehen, zur variablen Überbrückung des Hiatus zwischen Reiz und Verhalten (der durch Instinktreduktion entstanden sein soll). Oder das Denken wird als andauernde Bewältigung von Aufgaben angesehen oder als stetes Lösen von Problemen. Oder das Denken ist ein kognitives Prozessieren rationaler Entscheidungsgründe. Oder ... und dergleichen mehr.

All dem dient das Denken, doch macht dies nur einen Teil seines Reiches aus. Wer kennt nicht folgende Situation: Man sitzt in der Eisenbahn, man schaut aus dem Fenster, man hat noch Stunden an Fahrtzeit vor sich, zum Lesen hat man keine Lust mehr, man langweilt sich, und auf einmal setzt das Denken ein. Man erinnert sich an eine Begebenheit, man phantasiert sich etwas zusammen, Fiktionen gehen einem durch den Kopf, man lässt Optionen an sich vorbeiziehen ... und so weiter. Das öde Jetzt-und-Hier ist umhüllt von Gedankenwolken. In ihnen gedeihen Stimmungen, Gefühle. Vielleicht wecken sie ein Schmunzeln, die eingeklemmten Beine spürt man nicht mehr ... und anderes mehr. Wir können in Gedanken schwelgen, die es uns wohl ergehen lassen.

Vergleichbare Überlegungen stellte übrigens Dewey zur Funktion des Sich-Erinnerns an.

(D)as primäre Leben des Gedächtnisses ist eher emotional als intellektuell und praktisch. Der Urmensch erinnerte sich an den gestrigen Kampf mit einem Tier nicht, um auf wissenschaftliche Art und Weise die Eigenschaften des Tieres zu studieren oder um zu berechnen, wie er morgen einen besseren Kampf führen könne, sondern um der Langeweile von heute zu entgehen, indem er die Aufregung von gestern zurückgewann. Die Erinnerung enthält die ganze Aufregung des Kampfes ohne seine Gefahr und seinen Schrecken. Diese Aufregung wiederzubeleben und zu genießen bedeutet, den gegenwärtigen Augenblick durch eine Bedeutung zu erhöhen, eine Bedeutung, die sich von der unterscheidet, die ihm oder der Vergangenheit tatsächlich zukommt. Die Erinnerung ist eine Ersatzerfahrung, in der alle Gefühlswerte der wirklichen Erfahrung vorhanden sind ohne deren Belastungen, Wechselfälle und Schwierigkeiten“ (Dewey, 1920/1989, S. 50).

Natürlich kann man all dieses gedankliche Geschehen und was mit ihm einhergeht wiederum in das instrumentelle Analyseschema zwingen. Das Schema ist so gebaut, dass es jedweden empirischen Ausfall verdauen kann. Wer sich jedoch einmal anschaut, welche Daten in Untersuchungen, die instrumentell angelegte Denktheorien anregen, prozessiert werden, der wird rasch feststellen, dass sie ganz anderer Art sind. Stimmungen und Gefühle tauchen in ihnen, wenn überhaupt, allenfalls in einem kognitiven Gewand auf – als Information, als Gefühlsantizipation, als „meta-mood“ ... oder gar als Störungen.

Für mich ist das Denken nicht nur eine Möglichkeit, das konkrete Jetzt-und-Hier instrumentell zu durchdenken, sondern das Denken bietet auch die Möglichkeit, das Jetzt-und-Hier verweisungssemantisch einzubetten, auszuweiten, anzureichern. Ein Beispiel, das wohl auch jeder kennt: Man ist mit der Erledigung einer Aufgabe befasst. Man weiß, was zu tun ist, es braucht nur seine Zeit. Es ist mühselig und langweilig zugleich. Was macht man, um die dazu passende Stimmung aufzuhellen. Man denkt an den bevorstehenden Abend, an ein Treffen mit Freunden, an den Spaß, den man haben wird. All dies hat unmittelbar nichts mit der instrumentellen Bewältigung der Aufgabe zu tun. Wer sich einmal ein paar Stunden selbst beobachtet, der wird bald feststellen, dass nur ein kleiner Teil seines Denkens eng sachbezogen ist. Immer wieder strecken wir unsere gedanklichen Fühler zu anderen Bereichen aus.

Zurück zum Vertrauen und seinem Verweisungsumfeld. Dieses umfasst nun nicht unthematische Assoziationsausflüge, sondern thematische Anschlüsse. Der Exkurs soll hier Folgendes besagen: Wenn wir unser Sein in der Welt sogar unthematisch anreichern, um wieviel wahrscheinlicher ist es dann, dass wir es thematischen Verweisungslinien folgend ausweiten. Zum Misstrauen hier und jetzt, bei dieser konkreten Entscheidung, gesellt sich dann hinzu, dass die Person, der wir in der konkreten Situation misstrauen, vermutlich unser Feind ist, uns belügt, hinterhältig ist, uns schaden will ... und so weiter, das ganze Differenzmuster hindurch.

Menschen leben nicht algorithmisch-punktuell (z.B.: jetzt bedenkt er die Erfolgswahrscheinlichkeit, nun die Zielvalenz, danach ... und so weiter), sondern Menschen leben in jedem Augenblick eine bestandteilreiche Verweisungskonfiguration. Und diese insgesamt wandelt sich von Moment zu Moment. Diese Auffassung ist es, die begründet, warum mir

so viel an Verweisungszusammenhängen gelegen ist, hier an solchen, die dem Umgangswissen eingebaut sind.

2.3 EXPLIZIERTER AUFFASSUNGSAPPARAT

Man kann die explizierten Bestandteile des umgangssprachlichen Verständnisses dessen, was Vertrauen meint, als ein Gefüge von *Leerstellen* betrachten (vgl. Laucken & Mees, 1996; Schmitt, Mees & Laucken, 2001). Wir haben diesen Begriff der Valenzgrammatik (vgl. Helbig & Schenkel, 1969) entlehnt. Jedes Verb eröffnet einen bestimmbaren Fragenraum. Nehmen wir als Beispiel das Verb „gehen“: Wer geht, wann geht er, wo geht er, wohin geht er, wie geht er, weshalb geht er? - und anderes. Jede Frage markiert eine Leerstelle, die inhaltlich auszufüllen ist, wenn ein faktisch stattfindendes Gehen beschrieben, erfasst und verstanden werden soll. Entsprechend eröffnet das Vertrauen einen *Fragenraum*, bestehend aus Leerstellen, die ausgefüllt werden müssen, um eine faktisch-vorliegende interpersonale Vertrauensbeziehung beschreiben, erfassen und erklären zu können.

Die oben explizierten *obligatorischen Bestandteile* der Vertrauensbeziehung (NSZ-Erwartung, Schadensmöglichkeiten, Wissens- und Kontrollmangel und so weiter) kann man als Leerstellen betrachten, die jeweils inhaltlich spezifisch auszufüllen sind, um eine Vertrauensbeziehung zu erfassen und zu begreifen. Es wird behauptet, dass dies *obligatorische Leerstellen* sind (fakultative Leerstellen aus dem Verweisungsmilieu lasse ich hier weg). Ist eine Leerstelle noch nicht inhaltlich spezifiziert, so hat man eine Vertrauensbeziehung inhaltlich noch nicht voll erfasst, es bleibt noch eine Frage offen. Erst wenn auch diese beantwortet ist, kann man sich ein vollständiges Bild machen.

Thematische Leerstellen einer zwischenmenschlichen Vertrauensbeziehung:

L0:	sozialer <i>Beziehungsrahmen</i>
L1:	soziale <i>Situation</i>
L2:	<i>vertrauende Person P</i>
L3:	<i>Vertrauensperson O</i>
L4:	<i>Handlungsvorhaben</i> von Person P
L5:	bedachte <i>Schadensmöglichkeiten</i> für Person P (einschl. deren Wahrscheinlichkeiten)
L6:	erkannter <i>Wissens- und Kontrollmangel</i>
L7:	<i>Kompetenzzutrauen</i> von Person P gegenüber Person O
L8:	Annahme des <i>Beibehaltens</i> der Kompetenz
L9:	unterstelltes <i>Sich-bemühen-um</i> von Person O gegenüber Person P
L10:	Annahme des <i>Durchhaltens</i> des Bemühens
L11:	möglicher <i>Zusatzschaden</i>
L12:	<i>NSZ-Erwartung</i> von Person P gegenüber Person O
L13:	<i>Sich-getrauen</i> von Person P, das Handlungsvorhaben auszuführen
L14:	vertrauensbezügliche <i>Befindlichkeiten</i>
L15:	besondere <i>Umgangsoptionen</i> zwischen Person P und Person O

Um eine Vertrauensbeziehung zu erfragen, sie zu verstehen, sie zu erklären und dergleichen, müssen alle genannten Leerstellen inhaltlich und zueinander passend ausgefüllt werden.

Beziehungsrahmen und Situation: Diese Unterscheidung ist eine, die dem alltäglichen Denken durchaus geläufig ist. Beispiel: Wenn sich zwei Personen P und O zu einem Abendessen in einer Gaststätte treffen, dann ist dieses Treffen eine je besondere Situation, abhängig von dem Beziehungsrahmen, in dem sie stattfindet. Dieser kann ein geschäftlicher oder ein freundschaftlicher sein. Beziehungsrahmen bestimmen, zu welcher Situation ein soziales Ereignis wird. Im Verlaufe eines abendlichen Beisammenseins kann dieser Rahmen durchaus wechseln. Man trifft sich geschäftlich, und man geht befreundet auseinander. Was solche Wechsel bedeuten, lässt sich auch an diesem Beispiel zeigen. So mag Person O eine geschäftliche Vereinbarung, nachdem sie sich mit Person P zu einer gemeinsamen Bergtour verabredet hat, noch einmal zur Sprache bringen, um Person P einen günstigeren Abschluss zu ermöglichen.

Befindlichkeiten: Ich habe die „vertrauensbezüglichen Befindlichkeiten“ als Leerstelle tentativ als obligatorische aufgenommen, weil mich Studierende (als kompetente Gebraucher von Umgangswissen) überzeugt haben, dass dies notwendig und sinnvoll ist. Es gibt Situationen, in denen man sich auf jemanden verlässt (von L6 bis L9), weil einem gar nichts anderes übrig bleibt (z.B. ein alter hilfsbedürftiger Mensch verlässt sich auf einen Pfleger), ohne ihm deswegen aber zu vertrauen. Notgedrungen verlässt man sich, weil alles andere unerträglich wäre. Es gibt demnach ein sorgenvolles Sich-auf-jemanden-verlassen. Zum Vertrauen wird ein Sich-auf-jemanden-verlassen erst durch das Erleben von Sorglosigkeit (als einer vertrauensbezüglichen Befindlichkeit).

Ich habe das Wort „Befindlichkeit“ gewählt, weil ich glaube, dass es als Oberbegriff für Gefühle, für Stimmungen, für Leiblichkeitszustände und dergleichen passt. Weitere Explikationsarbeit muss zeigen, ob diese eine Leerstelle in zwei oder mehrere zerlegt werden muss.

Umgangsoptionen: Die vertrauensbezüglichen Befindlichkeiten wirken sich auf das Miteinander-Umgehen der Menschen aus. Die Art und Weise, wie Menschen sich in einer Beziehung befinden, bestimmt mit, wie sie sich geben und wie sie sich nehmen lassen. Ich fasse dies in dem Wort „Umgangsoptionen“ zusammen. Zu einer Vertrauensbeziehung gehört obligatorisch (denknotwendig), dass die Menschen, die sich vertrauensvoll verbunden sind, anders miteinander umgehen als solche, die einander misstrauen. In Vertrauensbeziehungen „kann man sich einiges erlauben“, herrscht dagegen Misstrauen, dann „muss man höllisch aufpassen“. Es gibt prototypische Umgangsweisen, die eine Vertrauensbeziehung kennzeichnen: man nimmt es nicht so genau, man kann sich übereinander lustig machen, man ist nicht übelnehmerisch, man kann Schwächen zeigen, man darf Vergebung erwarten ... und anderes mehr. Einige der Differenzen des fakultativen Verweisungsmilieus lassen sich hier zuordnen als mögliche Kandidaten (z.B. vergeben/vergeltten). Es gibt eine Reihe metaphorischer Ausdrücke, die solche Umgangsoptionen ansprechen: lockere Atmosphäre, entspanntes Klima, Leichtigkeit, Sich-Nahe-Sein.

Kehrt in eine Beziehung Vertrauen ein, so eröffnen sich dadurch für die Interakteure Umgangsoptionen, die sie zuvor nicht hatten. All diesen Optionen ist gemeinsam, dass man sie nur wagt, weil man weiß, dass der andere sie nicht als Schädigung begreift und sie auch nicht als Gelegenheit nutzt, möglichen Schaden zuzufügen. Abstrahierend lässt sich sagen, dass in einer Beziehung, in der Vertrauen herrscht, andere Umgangsregeln und Normen gelten als in einer Beziehung, in der kein Vertrauen oder gar Misstrauen herrschen.

Mit Regeln meine ich hier konstitutive Regeln (z.B. die Schachregeln konstituieren das Schachspiel), und mit Normen meine ich Vorstellungen darüber, was akzeptabel ist und was nicht (z.B. ein guter Schach-

spieler gewinnt zwar sein Schachpiel, doch „führt er einen Anfänger nicht vor“). So gibt es auch für eine Vertrauensbeziehung kulturell tradierte Regeln des Miteinander-Umgehens und Normen des mehr oder weniger akzeptablen Tuns und Lassens innerhalb dieser Regeln.

Leerstellen und Ausfüllungsvarianten: Leerstellen eröffnen einen kategorialen Bereich, der in besonderen Beziehungen jeweils inhaltlich spezifiziert werden muss. Das Sich-bemühen-um etwa mag in einer Freundschaftsbeziehung ein liebevolles, in einer Geschäftsbeziehung ein austauschkalkulierendes sein. Wir sprechen von Leerstellen und möglichen Ausfüllungsvarianten. Bei manchen Leerstellen ist der Fächer möglicher Ausfüllungen so weit, dass er sich anbietet, Arten von Ausfüllungsvarianten zu trennen. Ein Beispiel dafür wurde bereits gegeben. Bei der Leerstelle *L9: Sich-bemühen-um* lassen sich vier Arten von Ausfüllungsvarianten, genannt *Bemühensmodi*, unterscheiden: zuneigungs-, austausch-, druck- und wertmotiviertes Sich-bemühen-um.

Wie sich im weiteren Verlauf der Darlegungen zeigen wird, ist diese Unterscheidung verschiedener Bemühensmodi sehr aufschlussreich bei der Differenzierung verschiedener Vertrauensbeziehungen.

Ich werde dieses Leerstellengefüge des Weiteren benutzen, um jeweils zu zeigen, worüber in dem einen oder anderen Forschungszusammenhang geredet wird. Unter der Überschrift „*Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat*“ werde ich jeweils folgende Fragen stellen. Zur Hervorhebung aus dem sonstigen Text werde ich diese Textteile jeweils (so wie bereits hier) einrahmen:

- *Besetzungen von Leerstellen:* Welche der explizierten Leerstellen werden in dem erörterten Denkansatz argumentativ besetzt?

- *Besondere Akzentuierungen:* Gibt es in dem erörterten Denkansatz irgendwelche Schwerpunktsetzungen? So mag beispielsweise gesagt werden, dass das Sich-bemühen-um der Verweiskern ist. Kurt Biedenkopf sagte dagegen in einem Interview am 13. 2. 2000, dass es das Kompetenzzutrauen sei, das den Kern des Vertrauens in Politiker ausmache.
- *Inwendige Differenzierungen:* Damit wird ausgesagt, dass in einer bestimmten Untersuchung innerhalb des Themas einer Leerstellen (z.B. in der Leerstelle „bedachte Schadensmöglichkeiten“) mehrere Varianten getrennt werden (z.B. Selbstwertverlust, Glaubwürdigkeitsverlust, ökonomischer Schaden und so weiter).
- *Anschliessende Erweiterungen:* Eine Aussage, die hierher gehört, besagt etwa, dass die Leerstelle „bedachte Schadensmöglichkeiten“ bestimmte soziale Verhältnisse voraussetzt. Ich sprach oben von einem denkbaren fakultativen Verweiskernmilieu. Solche Milieueinbettungen wären anschließende Erweiterungen. Sie „schließen“ an eine ausgemachte Leerstelle „an“ und „erweitern“ das Verweiskernnetz.
- *Funktionale Hypothesen:* In manchen Theorien wird ausführlich darüber nachgedacht, welchen z.B. „psychischen Dienst“ es erfüllt, in einer bestimmten Situation zu vertrauen (z.B. Arbeitsentlastung oder Komplexitätsreduktion).
- *Typisierende Einordnungen:* Diese Einordnungskategorie wird erst verständlich werden, wenn ich weiteres dargelegt haben werde. Es wird sich dann zeigen, dass es vielleicht sinnvoll ist, verschiedene Typen des Vertrauens zu unterscheiden (z.B. Vertrauen zwischen Geschäftspartnern vs. Vertrauen zwischen Freunden).

2.4 ABGRENZUNGEN UND KLÄRUNGEN

Einige Abrenzungen: Ich will nicht ausschließen, dass Menschen auch gegenüber vollkommen apersonalen Gegebenheiten Vertrauen haben können. Luhmann (1989a) z.B. spricht von „Systemvertrauen“. Mag sein, dass Menschen zu einem gänzlich apersonal gedachten System Vertrauen haben. Manche Leute sagen ja beispielsweise, dass sie darauf vertrauen, dass das Wetter so und so bleibt oder wird. Und sie denken dabei zweifellos nicht an Petrus, der dies gewährleistet. Diese Variante des Vertrauens, ich würde sie schlicht *Zuversicht* nennen, sei hier ausgeschlossen. Hier geht es, wie schon in der Überschrift gesagt, um zwischenmenschliches Vertrauen.

Ebenfalls ausschließen möchte ich ein Vertrauensverständnis, das dieses ausdrücklich allein auf *Zuverlässigkeit* gründet (z.B.: Vertrauen ist „das sich Verlassen auf das *Zuverlässige*“, sagt der Mathematiker Neumaier, 1991, S. 2, in einem Vortrag zu dem Thema „Wahrheit und Vertrauen“). Bezeichnenderweise geht es auch hier vor allem um apersonales Vertrauen (z.B. einer algebraischen Aussage kann man mehr vertrauen als einer statistischen; denken wir hier auch an den statistischen Terminus Vertrauensbereich).

Das oben (vgl. 2.1) explizierte Vertrauen ist ein klarer Fall zwischenmenschlichen (zwischen Person P und Person O) Vertrauens. Von zwischenmenschlichem Vertrauen spreche ich aber auch, wenn die „Person O“ eine Gruppe, eine Organisation, eine Institution, eine Partei, ja, sogar wenn sie eine Nation ist. Es kommt jeweils nur darauf an, dass der Größe, der man vertraut, *personale Merkmale* wie Bemühen und Können zugeschrieben werden können. So kann man beispielsweise einer Bank vertrauen, weil man den Personen, die sie betreiben, vertraut.

Ebenso kann man einer Fluggesellschaft, einem Reiseveranstalter, der Universität, dem Straßenverkehr, einem Atomkraftwerk, der Polizei und so weiter vertrauen. Selbst einem Tier kann man zwischenmenschliches Vertrauen schenken, wenn man ihm die entsprechenden personalen Attribute zuschreibt.

Es wäre eine empirisch zu klärende Frage, ob Menschen, die apersonalen Systemen „vertrauen“, mehr meinen als Zuversicht auf Zuverlässigkeit („wird schon nichts passieren, geht doch meistens gut“), und worin dieses Mehr besteht.

Vertrauen-leben versus Über-Vertrauen-reden: Wenn man sich die alltägliche Verwendung des Wortes Vertrauen anschaut, dann stößt man auch auf Verwendungen, die nicht die dargelegte Explikationsschlepe hinter sich herziehen. Meist sind dies Verwendungen des Wortes aus Beobachtersicht – sei es, man redet über Dritte, sei es, man redet über sich rückschauend. Gemeinsamer Nenner: „Der oder die oder ich damals waren voller Vertrauen, als wir dies oder jenes taten“. Meist wird dies gesagt im Rückblick auf Taten und deren Umstände, die durchaus gefahren- und damit schadensträchtig waren. Beispiele: Person P kannte Person O gerade erst vierzehn Tage und schon kündigte sie ihre Wohnung und zog zu ihr. Oder: Ohne Zögern springt das Kind von der Mauer in die Arme der Mutter. Oder: Ein alter Mensch geht seelenruhig über eine verkehrsreiche Straße. Oder: Person P besteigt bedenkenlos ein Flugzeug der Linie X, die bekanntermaßen ihre Flugzeuge schlecht wartet ... und dergleichen Beispiele mehr. In all diesen Fällen wird gesagt, die Person P, das Kind, der alte Mensch hätten ja wohl großes Vertrauen gehabt. Und in all diesen Fällen soll damit nicht gesagt sein, dass die Betreffenden das oben explizierte Vertrauenskalkül vollzogen hätten – und sei es auch nur ansatzhaft. Nein, es ist gemeint, die Betref-

fenden haben vertraut, ohne all das gedacht zu haben. Diese Verwendung des Wortes Vertrauen ist durchaus üblich. Doch in dieser Arbeit interessiert mich das Wort Vertrauen nicht in dieser Bedeutung. *In dieser Arbeit geht es um das Wort Vertrauen zur Bezeichnung eines Teils eines gelebten Lebenszusammenhangs.* Das Vertrauen muss als Lebensmoment thematisch sein oder gewesen sein. Und wenn es thematisch da ist oder da war, dann ist oder war auch der Gedanke eines möglichen Schadens da. Denn so wie man einen süßen Geschmack nicht bemerken kann, ohne von der Möglichkeit des Nicht-Süßen zu wissen, so kann man kein Vertrauen leben, ohne um die Möglichkeit des Nicht-Vertrauens oder gar des Misstrauens zu wissen. Gelebtes Vertrauen kann nicht bedingungslos sein.

Ich komme nochmals auf die Beispiele zurück. In ihnen hat das Wort Vertrauen ja wohl doch vor allem die Bedeutung, dass man als Beobachter darüber erstaunt ist, dass jemand etwas bedenkenlos tut oder getan hat. Er oder sie waren sich der Gefahr gar nicht bewusst. Insoweit steckt auch in dieser Wortverwendung das Gefahren- oder Schadensmoment. Der beobachtete Mensch hat „vertraut“ (bedenkenlos gehandelt), weil er nicht vertraut hat (kein Vertrauenskalkül vollzogen hat).

2.5 SOZIALKONSTRUKTIVES POTENZIAL DES VERTRAUENSVOKABULARS

Mit diesen Überlegungen greife ich vor. Dieser Vorgriff soll hier dazu dienen, den semantischen Sprachanalysen auch *psychologischen Sinn* zu geben.

2.5.1 UMGANGSWISSEN – EIN HOCHWERTIGES SOZIOKULTURELLES EVOLUTIONSPRODUKT

Seit vielen Jahren (vgl. Laucken, 1974) beschäftige ich mich als Psychologe mit Umgangswissen. Warum ich das als Psychologe tue, möchte ich an Hand eines Gedankengangs erläutern, den man im Ansatz bei Heider (1958) finden kann (vgl. auch Laucken, 1999a). Heider bittet seinen Leser, mit ihm ein Gedankenexperiment zu vollziehen. Man denke sich einmal die Physik und die aus ihr erwachsene Technik weg – wir landen in grauer Vorzeit. Nun denke man sich die Psychologie und ihre Techniken weg – es ändert sich nicht allzu viel. Heider zieht daraus nicht den sonst üblichen Schluss (von Schneersohn, 1928, über Einstein und Freud, 1972, bis hin zu Churchland, 1981), dass sich darin zeige, wie erbärmlich rückständig die Psychologie sei, er folgert daraus vielmehr, dass unser Umgangswissen (bei ihm die „common sense psychology“) wohl hervorragende Qualitäten besitzen müsse, da wir mit ihm in der Lage sind, selbst komplizierte Lebenslagen hinlänglich zufriedenstellend zu artikulieren, zu strukturieren und zu bewältigen.

So wie die biologische Evolution hoch funktionstüchtige Organismen hat entstehen lassen, so hat die soziokulturelle Evolution hoch funktionstüchtige Wissensgebilde hervorgebracht. „(B)roader and more flexible than other psychological languages, and at the same time, in spite of its crudeness (oder vielleicht gerade deswegen, vgl. Laucken, 1974), sufficiently exact to permit analysis of a wide variety of commonly experienced human interaction ...“ (Heider, 1958, S. 10). Vergleichbare Gedanken zur Wissensentwicklung lassen sich übrigens in Wundts (1888) Begründung seiner Völkerpsychologie finden. Auch er überträgt das Entstehungsmodell der biologischen Evolution auf die Entstehung kultureller Güter.

Ich fahre in der Übertragung dieses Gleichnisses fort: So wie die Biologen die organischen Gebilde und ihre biofunktionalen Entstehungskontexte erforschen, so sollten die Psychologen die soziokulturellen Gebilde und deren sozialfunktionale Entstehungszusammenhänge erforschen. Und weiter: So wie die Biologen nicht vorrangig daran interessiert sind, die bestehenden Organismen durch „bessere“ zu ersetzen (gentechnische Eingriffen basteln an Bestehendem ja nur ein bisschen herum), so sollten Psychologen nicht vorrangig daran arbeiten, das bestehende Umgangswissen durch „besseres“ (z.B. durch „neuro-computationales“, Churchland, 1981) zu ersetzen. Zunächst sollten Psychologen danach streben, zu wissen, welcher Art und welcher Beschaffenheit das soziokulturelle Evolutionsprodukt „Umgangswissen“ ist und warum es sich für die Artikulation und Strukturierung des zwischenmenschlichen Zusammenlebens als so funktionstüchtig erwiesen hat und immer noch erweist.

Nicht zu vergessen sind die *Aufbewahrungsqualitäten* des Umgangswissens. Weiterentwicklung (sei sie fortschrittlich oder nicht) setzt das Festhalten des Bisherigen voraus. Die derzeit verbreitete Innovations-euphorie vergisst, dass evolutive Entwicklung nicht vorrangig vom Entstehen eines Neuen getrieben wurde, sondern von der gelungenen Bewahrung des Alten, denn erst dieses macht Neues möglich. Deswegen war die Erfindung der Schrift und später des Buchdrucks so entscheidend für die kulturelle Evolution. Es wäre eine interessante Frage, den Aufbewahrungsqualitäten des Umgangswissens nachzugehen. Diese Frage kann man in verschiedene Kontexte stellen: in einen individuellen, in einen sozialen und in einen kulturellen Kontext.

Das Umgangswissen ist überaus reich an Möglichkeiten, menschliches Leben zu artikulieren und zu strukturieren (die Dichtung gibt dafür

beredete Beispiele), reicher als jede existierende psychologische, soziologische oder biologische Theorie.

Die Erforschung des Umgangswissens und die Erforschung seines sozialpraktischen Einsatzes ist eine eminent psychologische Aufgabe, zumindest für jene Psychologen, die zwischenmenschliches Zusammenleben verstehen, erklären und vorhersagen wollen.

2.5.2 UMGANGSWISSEN ALS GLIEDERUNGS- UND ORDNUNGSPOTENZIAL

Sprachen sind tradierte Ressourcen zur Artikulation und Strukturierung menschlicher Lebensvollzüge. Was Menschen tun und wie sie es tun, was sie dabei denken, welche Absichten sie verfolgen, was sie von dem halten, was andere tun, und so weiter - all dies ist sprachlich durchdrungen (ich sage nicht, dass es nichts als Sprache ist). Wenn dem aber so ist, dann können wir die Sprache daraufhin befragen, welche Ordnungsgehalte sie enthält.

Als Beispiel sei hier eine Impression eingestreut, die linguistischer Bearbeitung bedürfte: Die Silbe „trau“ kommt in vielen Wörtern der deutschen Sprache vor. Viele dieser Wörter haben Bedeutungshöfe, die sich mehr oder weniger überlappen. Ich habe oben schon ein paar Beispiele gegeben. Man denke etwa an Worte wie: Vertrauen, anvertrauen, vertraulich, Vertrauter, sich getrauen, einander traut sein, Trauung, Zutrauen, um jemanden trauern und so weiter. Natürlich gibt es auch „trau“-Wörter, die hier unpassend sind (z.B. die Traufe). Frage: Gibt es einen linguistischen „trau“-Komplex? Wo kommt er bedeutungsgeschichtlich her? Taugt er zu sprachvergleichenden Unterscheidungen?

Ist dieser linguistische Komplex auch lebenssemantisch einflussreich? Oder sind es nur nominale Zufälligkeiten, die keine lebenssemantische Bedeutung haben? Was bedeutet es etwa, oder ist es bedeutungslos, dass in der englischen Sprache ein solcher Komplex meines Wissens nicht besteht? Ja, mehr noch: „Confidence, reliance, and faith are often used interchangeably with the word trust: each of these words are also fraught with abstract association“ (Stack, 1978, S. 564). Ganesan (1994, S. 3) etwa verwendet „trust“ und „reliance“ synonym und Golembiewski & McConkie (1975, S. 133) setzen „reliance“ und „confidence“ gleich. Andere wieder trennen „relying“ und „trust“ (Holton, 1994, S. 65). Dazu merken Schmidt-Rathjens & Amelang (1997) an: „Dieses Problem stellt sich allerdings viel stärker für den englischen als den deutschen Sprachraum“ (S. 64). Dies zeigt sich deutlich in der Abhandlung von Blois (1999). Die Abgrenzungsbemühungen, die dort darauf verwandt werden, „trust“, „reliance“ und „confidence“ zu trennen, sind in der deutschen Sprache nicht nachvollziehbar. Der Begriff „Vertrauen“ ist in der deutschen Sprache vergleichsweise klar umrissen.

In sprachexplikativer Blickrichtung kann man „natürliche Sprachen“ insgesamt betrachten (Insgesamt-Beispiel: „Deutsch ist eine sehr unklare Sprache. Es fällt leicht, im Deutschen vage und metaphysisch zu sein“, so spricht, dem obigen Beispiel entgegen, der Mathematiker und Informatiker Charles M. Strauss, 1988, S. 226 - und repliziert damit eine angelsächsische Grundüberzeugung). Man kann sich aber auch „regionale Sprachen“ vornehmen, etwa die Programmiersprachen, und sie daraufhin analysieren, welche Denkstrukturierungen in ihnen vorgegeben und erzwungen werden (vgl. ebd. - davon hat Strauss mehr Ahnung). In dieser Arbeit kann es nicht um sprachliche Ingesamtheiten gehen (sofern es solche überhaupt gibt), sondern nur um regionale Vokabulare in natürlichen Sprachen.

Das Vokabular, um welches es hier geht, ist das Vertrauensvokabular und dessen *sozialkonstruktives Gliederungs- und Ordnungspotenzial*. Hierzu zwei Beispielfragen:

Erstes Beispiel: Wie werden soziale Lebensvollzüge verändert und gestaltet, wenn das „Vertrauen“ als semantischer Struktor aktiviert wird? Einen Eindruck davon, was damit verbunden sein könnte, kann man sich dadurch vermitteln, wenn man sich an eine Situation erinnert oder sich eine vorstellt, in der ein gemeinsames Vorhaben (z.B. eine Demonstration) besprochen und geplant wird. Sobald jemand die Frage aufwirft, ob die Anwesenden einander, wovon man wohl bislang ausging, vertrauen können (oder ist ein Spitzel unter ihnen?), kommt es zu einem radikalen Umbruch des Interaktionsgeschehens. Die Frage nach dem Vertrauen kann die Atmosphäre vergiften, sie kann aber auch zu einer Solidarisierung führen - auf alle Fälle ist sie (verweisungskausal) wirksam.

Zweites Beispiel: Wie werden soziale Interaktionen von Menschen erinnert? Was merken sie sich für die Zukunft, wenn das Vertrauensthema sich stellt? In einer ARD-Sendung (vom 23. 9. 1999) sagte die Politikerin Renate Schmidt, dass sie aus ihrem politischen Leben eine Lehre habe ziehen müssen: Sei stets und rundum misstrauisch! - selbst in scheinbar privaten Interaktionszusammenhängen. Hier ist die Kategorie des Vertrauens wichtig für die Verarbeitung und Aufbewahrung von Lebenserfahrungen.

Zum Gestaltungseinfluss des Umgangswissens gehört nicht nur das Anleiten zu bestimmten Handlungen, sondern auch das Auffassen, Ordnen und Aufbewahren von all dem, was man tut und was einem

widerfährt (Aufbewahrungsqualität, individueller Kontext). Wenn ich von dem Gliederungs- und Ordnungspotenzial des Vertrauensvokabulars spreche, so meine ich damit solche möglichen Wirksamkeiten.

Was also könnte als regulative Zielidee für eine psychologisch orientierte Sprachanalyse gelten? Es geht um das Finden eines *vertrauensbezüglichen Differenzmusters*, das Menschen in ihrem alltäglichen zwischenmenschlichen Umgang verwenden, wenn sie vertrauenthematische Fragen aufwerfen. Das Differenzmuster gibt ihnen vor, worauf sie zu achten haben, was sie erwarten dürfen, was sie folglich tun oder lassen sollten und dergleichen mehr.

2.5.3 UMGANGSWISSEN, LEERSTELLEN, PLOTS

Auch die folgenden Ausführungen dienen der weiteren „Psychologisierung“ des Vorhabens, umgangssprachliches Wissen zu explizieren. Ich beginne mit einigen Zitat Schapps (1959): „Wer uns verstehen will, der muss eine ... Geschichte bereit halten, eine Geschichte um Liebe, Leben, Ehre, Besitz Rache ...“ (S. 3). „(D)ie Geschichte (ist) der letzte in sich verständliche Teil eines mit ihm auftauchenden ungeschlossenen Ganzen, welcher die Frage nach Verstehbarkeit in sich führt“ (ders., 1953/1976, S. 146). „Auch die Gefühlsregungen ..., Freude, Trauer, Liebe, Hass, tauchen nur in Geschichten auf, in Geschichten, in die wir verstrickt sind“ (ebd., 148). Mehr als ein viertel Jahrhundert später tauchen vergleichbare Gedanken im angelsächsischen Sprachraum auf. Hier nur ein Beispiel (weitere sind in Laucken, 1998a, S. 260ff. zu finden): „We live in and through stories. They conjure worlds. We do not know the world other than as a story world“ (Mair, 1988, S. 127). Da Geschichten erzählt werden können (lat. *narrare*), wird die Psychologie,

die sich für die Geschichten, die Menschen leben, interessiert, „narrative psychology“ (z.B. Sarbin, 1986) genannt.

Woher kommen diese Geschichten, die wir alltäglich leben? „(I)n making experience intelligible, I naturally draw on the cultural stock of stories. My personal story is some version of a more general story of how life proceeds in my culture“ (Keen, 1986, S. 174). Wie kommen wir an diesen „cultural stock“ heran? Beispielweise indem wir die Umgangssprache und das in sie eingeschlossene Umgangswissen explizieren.

Beziehen wir nun diese Gedankenfolge auf das Thema dieser Arbeit, so lässt sich sagen, dass diejenigen, die unsere Vertrauensbeziehung zu einem Menschen verstehen wollen, die Geschichten kennen müssen, die wir in dieser vertrauensvollen Beziehung leben. Und das Gleiche gilt wohl umgekehrt. Wollen wir deren Vertrauensbeziehungen verstehen, dann müssen wir deren gelebte Geschichten kennen. Alle diese Geschichten folgen einem allgemeinen thematischen Grundmuster – einem Plot, sonst würden wir uns nicht verstehen.

Wie kommen wir an diesen Plot heran und wie können wir ihn auffassen? Zunächst zu Letzterem - der Plot ist das Verweisungsgefüge der Leerstellen. Und wie kommen wir an dieses heran? Durch die systematische Explikation der umgangssprachlichen Rede über Vertrauen.

Das Leerstellengefüge lässt sich also begreifen als der Plot der Vertrauensgeschichten, die die Menschen, die das explizierte Umgangswissen besitzen und die entsprechende Umgangssprache sprechen, leben. Wie ein solcher Plot lebenspraktisch umgesetzt wird, das ergibt sich nicht aus der Explikation der Umgangssprache, das bedarf empirischer Forschung.

2.5.4 EXKURS: MACHTPOLITISCHER WORTVERDREHUNGSVERSUCH

Abschließen möchte ich mit einem längeren Zitat aus dem „Wörterbuch der Staatssicherheit“ des Ministeriums für Staatssicherheit der DDR. Man kann an diesem Zitat ablesen, wieviel Wert auf eine „richtige“ Verwendung eines Wortes gelegt wurde, das praktische Implikationen hat - hier vor allem, weil das „richtige“ Wortverständnis dem umgangssprachlichen widersprach, das umgangssprachliche aber zu einem „falschen“ Plot verleitet hätte.

Es geht um das Wort „Vertrauensverhältnis“. Es wird für den staatsicherheitsdienstlichen Gebrauch folgendermaßen bestimmt:

Das Vertrauensverhältnis bezeichnet eine „Qualität zwischenmenschlicher Beziehungen, die auf Grund komplexer, individuell verschiedenartiger psychischer Erscheinungen zu einer einseitigen oder beiderseitigen Bevorzugung und besonderen Anerkennung in bestimmten Lebensbereichen führt. Ein V. entwickelt sich vor allem aus Kenntnissen über den Partner, gefühlsmäßiger Zuwendung zu ihm und einstellungsmäßigem Verlassen auf ihn. In der politisch-operativen Tätigkeit wird in der Regel von V. zwischen operativem Mitarbeiter und IM gesprochen, wobei anzustreben ist, dass der IM dem operativen Mitarbeiter volles Vertrauen entgegenbringt, während der operative Mitarbeiter in seinem Verhältnis zum IM den Sicherheits- und Kontrollaspekt nicht außer acht lassen darf. Zwischen IM und operativ interessierender Person wird in der Regel von vertraulichen Beziehungen gesprochen, die ausdrücken sollen, dass die operativ interessierende Person zum IM volles Vertrauen hat, während der IM ihr gegenüber ein Vertrauen vortäuscht“ (vgl. Suckut, 1996, S. 438).

Hier wird versucht einem Wort eine Bedeutung zu verleihen, die ihm umgangssprachlich zuwider ist. Für die MfS-Mitarbeiter soll ein Vertrauensverhältnis darin bestehen, dass in ihm Vertrauen vorgetäuscht wird. So wird das Vertrauensverhältnis „definiert“. Der Versuch, angestammten Worten neue Bedeutungen zu geben, ist kennzeichnend für totalitäre Staaten, die damit die Sprache in ihren Dienst einzuspannen versuchen (vgl. z.B. Klemperer, 1946/1978).

FRAGENBLOCK I: Umgangswissen als geistige Ressource - Explikationsstudien

Im Titel dieses Buches heißt es unter anderem „Ideenskizze“ für Forschungsfragen. Ich werde in den fortlaufenden Text an geeigneter Stelle jeweils denkbare Fragenblöcke (durch Kursivdruck ausgegrenzt) einfügen. Diese Fragen sind nur exemplarisch zu verstehen. Es sind noch viele andere denkbar. Und ich werde die Fragen nicht so weit spezifizieren, dass sie bereits untersuchungstechnisch operabel sind - dies würde hier zu weit führen.

Die aufgezählten Differenzen und ihre Verweisungsbeziehungen untereinander sind semantische Zusammenhänge, die - so wird hier behauptet (und das wäre zu prüfen) - dem umgangssprachlichen Wissen innewohnen. Es wird mithin Folgendes behauptet: Gesetzt, dies oder jenes würde so oder so sein, dann folgte - im Kontext des umgangssprachlichen Begriffsapparats - daraus, dass dies oder jenes schon der Fall ist oder bald der Fall sein wird.

Solches der Umgangssprache eingebauten Wissen ist psychologisch aufschlussreich, weil es die geistige Ressource (vgl. Laucken & Mees, 1996) ist, derer sich Menschen bei der eigenen Lebensführung bedienen, etwa beim Auffassen, Erklären und Vorhersagen mitmenschlichen Handelns. Es geht um das Umgangswissen und um

das ihm innewohnende Ordnungsangebot. Fragestellungen, die mit solchen Ressourcenstudien beantwortet werden sollen, sind beispielsweise die Folgenden: Entspricht der bislang explizierte Begriffsapparat zur Erfassung, Darstellung, Erzählung, Erklärung von Vertrauensbeziehungen dem, was in öffentlich sozial prozessierten Texten (z.B. in Zeitschriften) thematisch angesprochen wird? Ist das obligatorische Leerstellengefüge tauglich, die obligatorischen Gehalte der öffentlichen Redeweisen über zwischenmenschliche Vertrauensbeziehungen aufzufassen? Oder muss es ergänzt, erweitert, revidiert werden? Gibt es vielleicht gar kein „universell“ auffassungstaugliches Leerstellenraster? Welche fakultativen Verweisungsmilieus lassen sich ausmachen? Kann man dies nach verschiedenen LO: Beziehungsrahmen typisieren? – und andere Ressourcenfragen mehr. Antworten auf diese Fragen können explikative Analysen möglichst verschiedenartiger Textdaten geben.

Es versteht sich von selbst, dass solche Ressourcenstudien nicht interaktive Gebrauchsstudien ersetzen können. Doch sollten sich Gebrauchsstudien sinnvollerweise auf Ressourcenstudien stützen, weil nur dann z.B. Auswablakte offenkundig werden.

Auf welche Daten kann man sich bei solchen Ressourcenstudien stützen? Im weitesten Sinne auf Textdaten - hier natürlich auf solche, die bei der Auffassung und Ordnung von interpersonalen Vertrauensbeziehungen thematisch werden. Es muss demnach das Wort Vertrauen oder Misstrauen ausdrücklich vorkommen und es muss um interpersonale Beziehungen gehen. Solche Textdaten können bereits vorliegen oder sie können in entsprechenden Inszenierungen erzeugt werden.

Vorliegende Textdaten: Am 15. April 1998 habe ich im Internet in das Suchprogramm AltaVista das Stichwort „Vertrauen“ eingegeben. Es wurden 24020 Verweise angeboten. Bei einer Durchsicht der ersten 200 Hinweise stieß ich auf diverse Texte, die zwischenmenschliches Vertrauen thematisieren. Man könnte

ausgewählte Texte inhaltsanalytisch daraufhin erforschen, ob das behauptete Differenzmuster sich darin wiederfindet.

Natürlich kann man auch verschiedenste andere Textmaterialien auswählen und erforschen: Zeitschriften, Werbetexte (etwa solche der politischen Parteien, produziert in Bundestagswahlkämpfen), Gesetzestexte, Urteilsbegründungen, literarische Texte (vgl. Josipovici, 1999), Märchen, auch Filme, Theater und so weiter. Da es hier darum geht, Behauptungen zu prüfen, die semantische Gehalte der Umgangssprache betreffen, sollten Texte möglichst unterschiedlicher Herkunft und Güte in die Inhaltsanalyse einbezogen werden.

Erzeugte Textdaten: Bei diesen Daten wird davon ausgegangen, dass Menschen, die in einer bestimmten Sprachgemeinschaft aufgewachsen sind, kompetente Kenner der Semantik dieser Sprache sind. Vergleichbar sprechen die Linguisten von dem so genannten „native speaker“, dessen Urteile darüber, ob ein Satz sinnvoll oder unsinnig ist, dazu taugen, grammatische Regeln einer Sprache zu erkunden.

- *Narrative Daten: Man kann beispielsweise Schülerinnen und Schüler Aufsätze zum Thema Vertrauen schreiben lassen. Abhängig von der Altersstufe muss das Thema entsprechend spezifiziert werden. In verschiedenen inhaltsanalytischen Studien (vgl. Laucke & Mees, 1987; Schmitt, 1996, Schmitt, Mees & Laucke, 2001) wurde eine Methode erprobt, der wir den Namen „logographische Analyse“ gegeben haben. Das Ausgangsmaterial sind erzählte Geschichten des täglichen Lebens. Das Ergebnis besteht aus einem thematischen Leerstellengefüge. Dieses erlaubt dann weitergehendes Fragen: Wie häufig sind welche Leerstellen besetzt? Gibt es Besetzungsmuster? Lassen sich diese typisieren? Gibt es Ausfüllungsbeziehungen zwischen verschiedenen Leerstellen? – All dies sind Fragen im Hinblick auf das Artikulations- und Strukturierungspotenzial des uns geläufigen Umgangswissens. Hier lassen sich dann auch kulturvergleichende Studien sinnvoll anschließen (vgl. Laucke, Mees & Chassein, 1992).*

- *Befragungsdaten: Alle bisher genannten Daten haben den Vorzug, gleichsam urwüchsige Daten zu sein. Sie entstammen nicht irgendetwelchen künstlichen Inszenierungen (bei denen man stets die externe Gültigkeitsfrage stellen muss). Ihr Nachteil besteht darin, dass man sich damit begnügen muss, was vorkommt. Bestimmte Verweisungsbeziehungen, von denen man meint, dass sie umgangssprachlich eingebaut sind, werden vielleicht selten oder nirgendwo angesprochen. Befragungsdaten taugen daher als ergänzende Daten.*

Eine beispielhafte Erzeugung von Befragungsdaten mag so aussehen. Man erzählt den Versuchspersonen eine thematisch einschlägige Geschichte. Etwa eine Geschichte, in der zwei Arbeitsgruppen darum konkurrieren, einen Preis oder Fördermittel zu erlangen. Es wird also die Gewinner/Verlierer-Differenz narrativ eingekleidet und sinnvoll gemacht. Im Anschluss an das Erzählen der Geschichte werden Fragen gestellt, was wohl erfahrungsgemäß passieren würde, wenn dies oder jenes geschähe. So werden die anderen Differenzen in Fragen eingekleidet. Beispiel für die Helfen/Schaden-Differenz: Ein Mitglied der einen Gruppe hat ein Problem. Es weiß, dass ein Mitglied der anderen Gruppe ihm bei der Lösung helfen könnte. Es geht hin und bittet um Hilfe. Frage: Wie wahrscheinlich ist es, dass ihm geholfen wird? Kann er sich auf die Richtigkeit der evtl. gegebenen Hilfe verlassen? ... und anderes mehr. Es werden jeweils entsprechend beschriftete Rating-Skalen vorgelegt. In freier Nachfrage kann man noch die Schätzwerte begründen lassen.

Metaphernanalyse: In einem Vortrag zu Metaphern des Alkoholkonsums (Oldenburg am 17.7.2000) demonstriert Rudolf Schmitt, wie aufschlussreich es sein könnte, Metaphern des Vertrauens zu erforschen, vergleichbar seiner Arbeit zu „Metaphern des Helfens“ (1995). Bereits bei der Explikation des Begriffs (vertrauensbezügliche) „Umgangsoptionen“ wies ich darauf hin, dass die Vertrauensbeziehung mit vielerlei metaphorischen Bezeichnungen bedacht wird (locker, leicht, entspannt, gelöst, nah). Solche Metaphern sind mehr als nette Bilder, sie können zen-

trale Strukturen sein. Aus der Wissenschaft kennen wir dies (Maschinen-, Computer- oder Netzmetapher) ebenso aus der politischen Propaganda (das Boot ist voll; bestimmte Menschen sind Parasiten, Zecken und anderes). Die Arbeiten von Schmitt (vgl. auch 1997) können ein methodischer Leitfadens sein.

Mir sind nur ein paar kulturanthropologische Arbeiten bekannt, die der Frage nachgegangen sind, ob es Metaphern gibt, die zur Charakterisierung zwischenmenschlicher Beziehungen gebraucht werden. Barnard & Woodburn (1988) erforschen die Kulturen von Jägern und Sammlern. Sie berichten, dass eine wichtige Metapher zur Charakterisierung von Beziehungen (zwischenmenschlichen, aber auch der Beziehung zwischen Mensch und Natur) die Eltern-Kind-Metapher sei. Bird-Davis (1993) subsumiert diese Metapher der Metapher „giving“. Es ist eine interessante Frage, ob solche Metaphern nicht Vertrauensmetaphern sind, die auch bei uns noch gelten. Welche Beziehungsmetapher wird bei einem Menschen wachgerufen, wenn er eine Beziehung zu einem Mitmenschen als vertrauensvoll erlebt?

Der Fragenblock I dient dem Erschließen umgangssprachlich eingeschlossenen Umgangswissens zum Thema Vertrauen. Man kann von *Explikationsstudien* sprechen. Das jeweilige Explikationsergebnis legt natürlich noch nicht den interaktiven Gebrauch des explizierten Wissens fest. Wie wir aus diversen Untersuchungen zu sozialen Regeln wissen, besteht zwischen Regelwissen und Regelvollzug kein schlichter Zusammenhang des Umsetzens (vgl. z.B. Fortes, 1949/1970; Laucken, 1998a, S. 330ff.). Wissen und (praktischer) Wissensgebrauch sind zweierlei. Um solchen Gebrauch soll es des Weiteren gehen.

Sollen Gebrauchsweisen erforscht werden, so muss man zuallererst ganz deutlich sagen, welche Art des Gebrauchs gemeint sein soll. Man kann den Gebrauch natürlich in verschiedene Funktionszusammenhänge einbetten, so dass aus ihm etwas funktional je Besonderes wird. Beispiele: Man kann den individuellen Gebrauch vertrauensbezüglichen

Umgangswissens meinen (z.B. welche Bedeutung hat es bei individuellen Handlungskalkülen). Man kann aber auch seinen interindividuellen Gebrauch meinen (z.B. welche Bedeutung hat es bei der Schaffung von Gruppenkohäsion). Man kann sich fragen, welche physiologischen Vorgänge dem Prozessieren umgangssprachlichen Vertrauenswissens in bestimmten Situationen entsprechen (z.B. wie hängt mit ihm der Stress-Hormon-Pegel zusammen). Man kann sich aber auch fragen, wie Menschen Vertrauen als besondere Form des „In-der-Welt-seins“ phänomenal erfahren (z.B. wodurch unterscheiden sich die erlebten Handlungsoptionen vertrauensvollen Daseins von jenen misstrauensvollen Daseins) ... und anderes mehr

Bei so vielen Möglichkeiten muss klar gesagt werden, welche man wählt, und warum man sie wählt. Das soll nun geschehen. Es geht um gegenständliche Setzungen, die den *Gebrauchsstudien* zugrunde liegen.

3. GEGENSTÄNDLICHE SETZUNGEN

Der folgende Abschnitt ist ziemlich umfänglich. Von Vertrauen ist in ihm erst am Ende die Rede. Und er mündet auch nicht in einen besonderen Fragenblock. Aber er ist, wie sich zeigen wird, die Voraussetzung dafür, dass klar wird, was hier unter Vertrauen gegenständlich gemeint ist.

Diese Art der Zugangs ist ungewöhlich. Doch seitdem ich mir (vgl. Laucken, 1989, 1995a, 1998b, 2000) klargemacht habe, dass ohne bestimmte Vorüberlegungen Forschen gegenständlich haltlos werden kann, muss ich mir diese Vorüberlegungen machen, denn ich kann über Vertrauen in unterschiedlichen *Denkformen* nachdenken, und jedesmal ergibt sich ein anderer Gegenstand. Und abhängig davon ergeben sich besondere Fragen, Daten, Untersuchungsmethoden und so weiter.

Nun wäre es vermessen, davon auszugehen, meine Ausführungen zu unterschiedlichen psychologischen Denkformen seien den Lesern bekannt. Also sollte ich sie hier darlegen. Dem steht nun aber entgegen, dass ich hier nicht abermals alles ausbreiten möchte. Als Ausweg wähle ich die skizzenartige Wiederholung der Denkergebnisse ohne deren lange Begründung. Wer diese sucht, den muss ich auf die oben mit Jahreszahlen markierten Texte verweisen.

3.1 IDEALISTISCHER REALISMUS

In einer Hinsicht (aber nur in dieser) bin ich Herbartianer. Herbart (1924/25) legt überzeugend dar, dass zu jedem Erkennen konstitutiv zwingend ein Gegenstand gehört und dass man sich vor jedem Forschen von diesem ein begrifflich klares Bild machen muss. Erkenntnisgegen-

stände werden also nicht gefunden (naiver Realismus) und auch nicht erfunden (Konstruktivismus), sondern sie werden (ideell) entworfen, gegenständlich (als real) gesetzt und als so gesetzte erforscht (idealistischer Realismus). Die Bezeichnung „idealistischer Realismus“ stammt von Cassirer (1920/1974).

Die uns so geläufige Welt der Naturwissenschaften etwa ist ein gegenständliches Setzungsprodukt des 17. Jahrhunderts. Aus den „Sintfluten“ als Strafen Gottes für sündiges Leben (Sündfluten) wurden rein physikalisch erklärable Sturmfluten. Und schmerzliche „Pein“ (lat. poena, die Strafe) ist nicht mehr gottlosem Lebenswandel geschuldet, sondern irgendwelchen neuronalen Vorgängen. Wer das naturwissenschaftliche Fragen und Antworten verstehen will, der muss die gegenständlichen Qualitäten des zugrundgelegten Weltentwurfs kennen. Sonst stellt er vielleicht Fragen, denen das gegenständliche Gegenüber fehlt, oder er wundert sich über Antworten, die gar nicht zu seinen Fragen passen. Die gegenwärtig wieder hochaktuelle Erörterung „des Bewußtseins“ (vgl. Metzinger, 1995) ist ein Paradiesfeld des Aufmarschierens gegenstandsblinder Erkenntnisakrobaten.

Das gegenständliche Setzen von Welten ist ein schöpferischer Akt mit weitreichenden forschungslogischen und forschungspraktischen Folgen. Ohne solche Akte gäbe es weder die heutigen Naturwissenschaften noch beispielsweise die modernen Informationswissenschaften.

Es sei klar festgehalten, der idealistische Realismus ist kein Kreationismus, kein radikaler (kognitiver) Konstruktivismus, kein (erkenntnisbezüglich gewendeter) „social constructionism“, er ist auch kein Sprachspielrelativismus - er ist vielmehr ein *Realismus*. Er setzt: Es gibt dies! Und weil er es setzt (und nicht findet), ist er ein idealistischer Realismus (oder ein konstruktiver Realismus - wenn man das Wort „idealistisch“ nicht mag).

3.2 DENKFORMEN UND IHRE WELTENTWÜRFE

Im Folgenden wird zwischen drei Denkformen unterschieden. Konstitutiv für deren jeweilige Eigenart ist ihr besonderer Gegenstandsentwurf. Jede Denkform setzt die Realität einer eigenen Welt. Alle drei Denkformen sind in der Psychologie anzutreffen.

Physische Welt: Es gibt physisches Sein. Es gibt Masse und Energie. Diese sind im physischen Raum verteilt (es ist an dieser Stelle gleichgültig, an welche physikalisch angebotenen Raum-Zeit-Modelle man denkt; vgl. z.B. Sedlmayr, 1986). Veränderungen der Verteilungen sind zeitlich erstreckt. Veränderungen sind *bedingungskausal* bewirkt.

Semantische Welt: Es gibt semantisches Sein/Bedeutung. Es gibt semantische Einheiten/Bedeutungseinheiten. Zwischen diesen Einheiten bestehen (semantische) Verweisungszusammenhänge. Veränderungen solcher Zusammenhänge sind zeitlich erstreckt. Die Veränderungen sind *verweiskausal* bewirkt.

Phänomenale Welt: Es gibt phänomenales Sein. Dieses ist das (subjektiv) erlebt-gelebte In-der-Welt-sein von Menschen. Dieses phänomenale Sein ist gegliedert und geordnet. Solche Ordnungen verändern sich in der Zeit. Veränderungen sind (subjektiv) *sinnkausal* bewirkt.

Jede Weltsetzung hat einen ihr gemäßen Zusammenhangs- und Zeitbegriff. So ist beispielsweise die physische Zeit etwas anderes als die phänomenale Zeit (vgl. Burger, 1986). Alle Weltentwürfe brauchen aber eine Zeiterstreckung, um Veränderungen enthalten zu können. *Der Zeitbegriff ist also gegenstandsrelativ.* Deshalb ist es unsinnig, z.B. im physi-

schen Raum semantische Zusammenhänge unterbringen zu wollen (vgl. Schrödinger, 1989).

Veränderungen sind innerweltlich bewirkt - sei es bedingungs-, verweisungs- oder sinnkausal (dies ist übrigens ein grundlegender und damit weitreichender Unterschied zur Drei-Welten-Lehre Poppers, 1982, an die sich hier mancher assoziativ erinnern mag). Es gibt keine zwischenweltlichen Übersprungsbeziehungen (z.B. keine „psychokinetische“ Beziehung, die ein phänomenales mit einem neuronalen Ereignis kausal verbindet). Dass das alles so ist, liegt daran, dass es gegenständlich so gesetzt ist (idealistischer Realismus). Beziehungen zwischen diesen Welten bedürfen besonderer Beziehungsbegriffe, sie können nicht einem Weltentwurf entnommen sein (vgl. die „transversal-komplementäre Ermöglichungsbeziehung“; Laucken, 1996a).

Abhängig davon, in welchem Weltentwurf ein Gegenstand untergebracht wird, wird aus ihm etwas gegenständlich Besonderes. Nehmen wir als Beispiel das, was man alltäglich als Gefühl bezeichnet. Im physischen Kosmos wird aus dem Gefühl z.B. ein neuronales Erregungsmuster (etwa im basolateralen und zentralen Amygdala, vgl. Boucsein, 1999). Im semantischen Kosmos kann aus einem Gefühl ein deutungs- und bewertungsabhängiger semantischer Zustand werden (vgl. Scheele, 1990). Im phänomenalen Kosmos wird aus einem Gefühl ein erlebtes Daseinsmoment (vgl. Vallelonga, 1998) – als Teil einer gelebten Geschichte (vgl. „narrative Phänomenologie“, Wälde, 1985).

Auch physisch (z.B. neurologisch) forschende Wissenschaftler reden zwar von erlebten Gefühlen, doch weisen sie diesen als solchen in ihrem gegenständlichen Kosmos keinen Platz zu, sondern geben ihnen einen („concomitant“, Boucsein, 1999, S. 16) Begleitcharakter: „(D)ie Gefühlswelt des Menschen (ist) nichts als die Begleiterscheinung elektro-chemischer Vorgänge (im Gehirn)“ (dies ist ein Satz, auf den sich 22

prominente Biowissenschaftler im Jahre 1998 in einer Resolution einigen konnten; zit.n. Leisenberg, 1999, S. 180). Erlebte Gefühle werden zwar als Indikatoren für „elektro-chemische Vorgänge“ gebraucht, aber als phänomenal-gegenständliche Größen sind sie inexistent. Erlebte Gefühle werden in der naturwissenschaftlichen Denkform *deobjektiviert* (sie sind nicht Bestandteile des physischen Kosmos) und *indikatorisiert* (sie werden zu uneigentlichen Hinweisen auf eigentliche physische Größen). Das so zu sehen, ist (analytisch) konsequent, wenn man seinen Gegenstand als physischen setzt - nur sollte man nie vergessen, dass dies ein Setzungs- und kein Finde-Ergebnis ist, zumal man ohne die in diesem Kosmos nicht vorkommenden erlebten Gefühle gar nicht wüsste, wann und wo man z.B. im Gehirn nach etwas suchen soll. Es gäbe dann kein „cholinergic ‚rage‘ command system“ (Boucsein, 1999, S. 17), weil es kein „rage“ gäbe.

Zu jeder Denkform gehört – psychologisch gesprochen – eine bestimmte *diagnostische und therapeutische Praxis*. Wer als behandelnder Psychologe einen Klienten als neuronales System auffasst, hat ein bestimmtes Krankheitsverständnis, diagnostiziert entsprechend und behandelt demnach. Anders sehen das Krankheitsverständnis, die Diagnostik und die Therapie bei einem Psychologen aus, der seinen Klienten z.B. psychoanalytisch auffasst. Und wieder anderes begreift ein Psychologe seinen Klienten, der dessen Problem „daseinsanalytisch“ auffasst und bearbeitet. *Theoretische Denkformen und psychologische Praxen bilden jeweils einen Verbund. Untereinander unterscheiden sich diese Verbunde stark.*

Transversale Ermöglichungstheorien: Es gibt die drei Welten oder Kosmen, sie sind gegenständlich da und sie stehen untereinander in Beziehung. Eine denkbare Beziehung ist die des Ermöglichens - über verschiedene Seinsentwürfe hinweg (deswegen „transversal“). Das Sein des einen

ermöglicht das Sein des anderen. Die zur Zeit wohl gängigste Ermöglichungstheorie lautet, grob gesagt, so: Die physische Welt ist das primäre Sein, zeitlich und auch architektonisch. Das physische Sein war zuerst da (z.B. phylogenetisch), und es ist stets zuerst da (aktualgenetisch). Alles andere baut auf ihm auf. Beispiel: Erst (phylogenetisch) war das Gehirn da, dann erst konnte semantisches Leben entstehen. Erst (aktualgenetisch) sind elektro-chemische Hirnprozesse da, dann das Gefühl. Semantisches Leben ohne das Gehirn ist nicht denkbar. Dies ist gleichsam der Hauptsatz der transversalen *Schichtentheorie*.

Man muss sich klar machen, und nur darum geht es mir hier, dass dies eine Theorie ist. Sogar eine, die viele Probleme in sich birgt. Es sind durchaus Alternativen denkbar.

Beispielalternative: Der physische und der semantische Kosmos bedürfen einander wechselseitig ermöglichungskomplementär. Zwischenmenschliches Leben ist semantisch artikuliert und strukturiert. Menschliche Hirnstrukturen hätten sich gar nicht evolutionär entwickeln können, wenn ihnen nicht ein semantischer Kosmos zur Seite gestanden hätte, der das Leben der „Hirnwesen“ geordnet hätte. Aber mehr noch: Auch hier und jetzt sind bestimmte Hirnprozesse und Bahnungen nur möglich wegen komplementär-ermöglichender semantischer Prozesse. „Hirn“ und alles, was physisch damit zusammenhängt, kann nur in einem komplementären semantischen Kosmos gedeihen. An die Stelle der Schichtentheorie träte so etwas wie eine (wechselseitige) *Stützungstheorie*.

Die Antwort auf die Frage, welcher Theorie man zuneigt, ist hier aber ohne weiteren Belang. Ich erwähne solche Gedanken hier nur deshalb, um einer derzeit wieder aufkommenden Denkströmung, dem biologischen Reduktionismus (vgl. Laucken, 1998b) entgegenzuwirken, und damit dem Eindruck, dass semantische Forschung immer nur „provisio-

rische Forschung“ sei, bis die Hirnforschung sie ersetzt habe. Wer so denkt, der sollte noch einmal nachdenken. Als Denkanstoß mag dabei dienen, sich zu vergegenwärtigen, dass im (physischen) Kosmos der Naturwissenschaften die Naturwissenschaft als Erkenntnisunternehmen nicht unterzubringen ist, denn es macht keinen Sinn, z.B. zu fragen, welche Masse der Quantentheorie zukomme oder in welchem kinetischen Zustand sich ein Beobachtungsdatum befinde. Ist die Naturwissenschaft dann selbst ein „Provisorium“?

Als Ergebnis des ersten (gegenständlichen) Einordnungsschrittes kann ich sagen, dass in dieser Arbeit das *Vertrauen als semantische Größe* untersucht wird - d.h. nicht als Begleiterscheinung „elektro-chemischer Vorgänge“ und auch nicht als „phänomenales Daseinsmoment“. Um zu zeigen, was aus dieser Einordnung folgt, muss ich den semantischen Kosmos als solchen etwas eingehender in den Blick nehmen.

3.3 SEMANTISCHER KOSMOS

Auch die folgenden Darlegungen sind ergebnisorientiert. Die Begründungen habe ich anderswo (Laucken, 1996a u. b, 2000) ausführlich erläutert. Und ich möchte mich auch hier möglichst wenig wiederholen.

Bedeutungen/semantische Einheiten: Es gibt eine eigenständige, in sich gegliederte und gefügte Welt, *bestehend aus semantischen Einheiten und Verweisungsbeziehungen*, die die Einheiten untereinander verbinden. Dieser Kosmos ist gegenständlich da und er lässt sich in sich erforschen

Semantische Einheiten sind Differenzen (z.B. die Differenz: mächtig/machtlos), die mit anderen Differenzen (z.B. mit der Differenz: widerstehen/nachgeben) durch Verweisungsbeziehungen verbunden

sind (z.B. durch die Beziehung: wenn mächtig, dann widerstehen; wenn machtlos, dann nachgeben). Eine gegenständlich vorliegende Verweisungsbeziehung realisiert dann natürlich nur jeweils eine Seite der verbundenen Differenzen.

In Anlehnung an Greimas (1971) lassen sich Differenzen wie die beispielhaft genannten selbst noch inwendig (gleichsam basaler) differenzieren. Darauf will ich hier nicht näher eingehen, denn auch diese inwendige Differenzierung ist eine eben solche, das heißt, sie landet bei Differenzen, so dass die allgemeine Bestimmung der *Semantik über Differenzen und Verweisungsbeziehungen* dadurch nicht nur nicht berührt, sondern sogar bestätigt wird.

Zwischen semantischen Einheiten/Bedeutungseinheiten bestehen Verweisungsbeziehungen. Und Einheiten, zwischen denen Verweisungsbeziehungen bestehen, sind semantische Einheiten. Die *Verweisungsbeziehung* ist sozusagen *konstitutiv* für den semantischen Kosmos. Verweisungsbeziehungen sind semantische Beziehungen. Sie können zwei-, drei oder mehrstellig sein – zum Beispiel: „X führt zu Y“ oder „X ist ein Zeichen von Y“ oder „X beeinflusst Y, vorausgesetzt Z ist gegeben“ und so weiter. Ein Beispiel für eine dreistellige Verweisungsbeziehung gibt Searle. Searle (1995) bestimmt als die grundlegende logische Operation, dank derer institutionelle Tatsachen Bedeutung erlangen, so: „X counts as Y in context C“ (S. 55). Etwa: Der Austausch von Ringen (=X) gilt als Eheschluss (=Y) in einer standesamtlichen Zeremonie (=C). Jede dieser Einheiten X, Y und C impliziert eine Differenz (z.B. Austausch von Ringen/kein Austausch von Ringen). Und diese Differenzen stehen untereinander in Verweisungsbeziehungen („wenn, dann – sofern“). Die Bedeutungseinheit „Eheschluss“ kann nun wiederum in einer anderen Institution (z.B. Finanzamt) mit einer anderen Differenz verweisungsgebunden sein (z.B. Ehegattensplitting/kein Ehe-

gattensplitting) und so weiter. Auch „sachliche“ Größen gewinnen in solchen Verweisungszusammenhängen Bedeutung. „Sachen“ und „Dinge“ wie Bäume, Nervenzellen, Krankheiten, Häuser, Landschaften, Computer und so weiter werden zu verweisungsbestimmten (meist handlungs- oder umgangsbezüglich bestimmten) Bedeutungseinheiten (vgl. dazu Laucken, 2000).

Die Bedeutung oder der semantische Gehalt von etwas ergibt sich also nicht aus der Repräsentation/Abbildung/Widerspiegelung von etwas anderem, das außerhalb des semantischen Kosmos liegt, sondern aus seiner *Verweisungseinbettung*. Der semantische Kosmos ist (wie der physische Kosmos) in sich geschlossen. Semantisches ergibt sich aus Semantischem und führt zu Semantischem. Goddard (1994) nennt diese Bedeutungsdefinition „a fully intensional conception of meaning“ (S. 7).

Der semantische Kosmos kann nach unterschiedlichen Schnittmustern zerlegt werden. Beispiel: Der Linguist etwa zerlegt eine Unterhaltung zweier Menschen anders als ein diskurstheoretisch orientierter Soziologe und der wieder anders als ein nachrichtentechnisch interessierter Informatiker.

Funktional unterschiedliche Verweisungszusammenhänge. Verweisungsbeziehungen können abgrenzbare Zusammenhänge bilden. Das heißt, die semantischen Einheiten verweisen vor allem untereinander aufeinander. Solche Verweisungszusammenhänge können funktional different sein. Im Folgenden werden zwei funktional differente Verweisungszusammenhänge wichtig werden: individual- und sozialsemantischer Zusammenhang.

Ich kann diesen Unterscheidung an einem psychologischen Beispiel erläutern. Graumann (1990) unterscheidet entsprechend zwischen einer sozio- und einer individuozentrischen Sozialpsychologie:

Sozialsemantischer Zusammenhang. Die soziozentrische Sozialpsychologie nimmt etwa eine Gruppe von Menschen in den Blick und erforscht darin stattfindende Interaktionen. Sie stiftet zwischen den Interaktionen irgendwelche Verweisungsbeziehungen, die einen verweisungskausal geschlossenen Zusammenhang bilden. Dieser Zusammenhang, so wird unterstellt, prozessiert in einer Weise, die es ihm ermöglicht, erhalten zu bleiben. Das Handeln eines einzelnen Gruppenmitgliedes wird nun dadurch erklärt, dass man zeigt, dass es für den Erhalt des Gruppenzusammenhanges funktional ist. Gruppendynamische Theorien aus der Lewin-Schule sind Beispiele für solches soziozentrisch-sozialfunktionales Erklären.

Der Begriff „sozialsemantischer Zusammenhang“ ist ein gegenstandssetzender Begriff. Er enthält die Behauptung, dass es eigenständige interaktive Zusammenhänge gibt - und zwar in einer Weise, die ihre (eigenständige) gegenständliche Erforschung möglich macht.

Individualsemantischer Zusammenhang. Die individuozentrische Sozialpsychologie nimmt den Einzelmenschen in der Gruppe in den Blick. Sein Handeln wird nun nicht in einen sozialfunktionalen Zusammenhang gestellt, sondern in einen individualfunktionalen. Man erklärt ein Handeln, indem man zeigt, welche Funktion es erfüllt, z.B. dabei, das soziale Ansehen eines Menschen zu erhalten. Die Theorie der symbolischen Selbstergänzung ist ein Beispiel für solches individuozentrisch-individualfunktionales Erklären.

Auch der Begriff „individualsemantischer Zusammenhang“ ist ein gegenstandssetzender. Er gibt diese semantischen Zusammenhänge, und sie sind eigenständig erforschbar.

Beide Zusammenhänge, der individual- und der sozialsemantische, enthalten verschiedene Bedeutungseinheiten, verschiedene Verweisungsordnungen und verschiedene funktionale Zentrierungen. Die soziozentrische Sozialpsychologie setzt die Realität sozialsemantischer Zusammenhänge, und die individuozentrische Sozialpsychologie setzt die Realität individualsemantischer Zusammenhänge (vgl. Laucken, 1998a).

Funktion: Es werden im Folgenden häufiger die Ausdrücke „Funktion“ und „funktional“ gebraucht. Es sind dies gegenstandssetzende Begriffe. Es wird mit ihnen unterstellt, dass es (objektive) Bedeutungszusammenhänge/semantische Zusammenhänge gibt. Diese bestehen aus Bedeutungseinheiten/aus semantischen Einheiten, die untereinander verweiskausal (z.B. „wenn Einheit X entsteht, dann folgt Einheit Y“) so verbunden sind, dass sie einen abgrenzbaren Verweisungszusammenhang bilden. Dieser besteht solange, als die ihn bildenden Bedeutungseinheiten ihre verweiskausalen Qualitäten behalten und erfüllen. Wenn nun von der Funktion einer Einheit gesprochen wird, dann ist damit diese zusammenhaltstiftende verweiskausale Qualität gemeint.

Funktionales Erklären: Funktionales Erklären bedeutet, das Sein und Prozessieren einer Einheit dadurch zu erklären, dass man zeigt, in welchem Zusammenhang sie welchen Erhaltungsdienst erfüllt (Laucken, 1997b). Es wird dabei unterstellt, dass dieser Zusammenhang ein sich selbst erhaltender ist.

Wird hier von individual- und sozialfunktionalen Beziehungen gesprochen, so ist damit gemeint, dass der verweiskausale Zusammenhang, innerhalb dessen sich Einzelfunktionen ausmachen lassen, einmal ein individueller und andermal ein sozialer ist.

Semantische „Brocken“: Der semantische Kosmos ist nicht durchgängig (gleichsam als Totalität) verweisungsgefügt. Es gibt, bildhaft gesprochen, semantische Fetzen, Brocken, Trümmer, Figuren, Partikel, Netze und dergleichen mehr. Solche „Brocken“ können lange relativ isoliert „herumliegen“, um dann plötzlich eine wichtige Nutzungsfunktion zu erhalten. Dabei erfahren sie oft eine gewisse Umdeutung, zumindest aber eine Bedeutungserweiterung.

Dazu ein sozialemantisches Beispiel: Die nicht-euklidische Geometrie galt von etwa 1830 bis 1870 als eine Art Kuriosum (vgl. Richards, 1988, S. 271) bis sie unter einem erkenntnistheoretisch neu aufkommenden Blickwinkel gesehen wurde, und auf einmal wurde sie zu einem Markstein des Relativismus. „In einem bestimmten Kontext wurde die Nicht-euklidische Geometrie zu einer gefährlichen Waffe ...“ (S. 275) - bis hin zur Theorie des ethischen Relativismus.

Bestehende Verweisungsbeziehungen können auch zerfallen, und die Bruchstücke können sich zu neuen Zusammenhängen ordnen. Oder ein Bestandteil eines Zusammenhanges kann in einen anderen eingefügt werden und dort eine neue Funktion erfüllen.

Hierzu ein individualemantisches Beispiel: Zu wissen, wie man sich zu benehmen hat, mag im familiär-häuslichen Lebenszusammenhang für einen Menschen die Funktion haben, dauernden Mahnungen zu entgehen. Im späteren beruflichen Arbeitszusammenhang mag dieses Wissen die Funktion gewinnen, in „gehobenen Kreisen“ angenehm aufzufallen. Bourdieu (1996) spricht von multifunktionalem Sozialkapital, das die einen mitbekommen und die anderen sich mühsam erarbeiten müssen, sofern es ihnen überhaupt gelingt - vielleicht bleiben sie stets als „Emporkömmlinge“ oder als „Neureiche“ erkennbar, über deren plumpe Bemühen gelächelt wird.

3.4 SEMANTISCHES FORSCHEN

Ich hoffe, dass mir nach all den vorgängigen Unterscheidungen und Erläuterungen eine hochgradige Abstraktion erlaubt ist, die für mich all das zusammenhält: *Die semantischen Wissenschaften befassen sich mit (gegenständlichen) Bedeutungen, ihren Verbindungen und ihren Lösungen.*

Individualsemantisches Beispiel: Das Leben des Menschen ist ein sich stets wandelnder Bedeutungszusammenhang - und er ist nichts als das. Alles was sein semantisches Leben ausmacht, ist (definitionsgemäß) Bedeutung: sein Handeln, sein Körper, sein Gehirn (falls er daran denkt oder es auf einem Bildschirm sieht), sein Fühlen, seine Stimmung, aber auch der Stuhl, auf dem er sitzt, der Satz, den er gerade auf ein Blatt Papier schreibt, der Himmel, aus dem ihn die Sonne blendet ... und so weiter. Zu jedem Lebenszeitpunkt steht jedes Lebensmoment zu anderen Lebensmomenten in einem bestimmten Zusammenhang. Dieser verändert sich laufend, etwa durch eine Handlung. In diesem sich laufend wandelnden Zusammenhang gibt es verschiedene Zonen (z.B. eher periphere oder eher zentrale). Es gibt lokale Teilordnungen, die untereinander eher lose oder strikt sind, und die inwendig starr oder beweglich sein können. Es gibt mit klaren Anschlussstellen versehene strukturierungsbestimmende Teile (*semantische Strukturen*), es gibt Teile, die als Umgebung wirken (*semantischer Kontext*) und es gibt Teile, die unspezifisch alles „durchdringen“ (*semantisches Fluidum*).

Lebenssemantisches Forschen setzt diesen Kosmos als gegenständlichen. Es sucht zu erforschen, wie solche Ordnungen artikuliert und strukturiert sind? Wie sie sich bilden? Wie sie sich von sich aus verändern? Wie eine bestehende Ordnung sich bei bestimmten Beeinflussungen wandelt? Wann „zerfetzen“ Ordnungen? Was geschieht mit solchen

„Fetzen“? Gibt es semantische „Kippbewegungen“? und dergleichen Fragen mehr. *Es geht also um Sein, Ordnung und Wandel in einem semantischen Kosmos.*

Man kann lebenssemantisch *diagnostizieren* und *therapieren*. Welche Ordnungen schaffen welche Probleme? Es gibt eine lebenssemantische Analyse und Therapie. Die Psychoanalyse beispielsweise ist (wenn man den nicht konstitutiven physiologisierenden Teil weglässt) eine bestimmte Art lebenssemantischer *Analyse*. Was ihr fehlt, so wird mancherorts kritisiert, ist ein *Syntheseapparat*. Deshalb entlässt sie ihre Klienten manchmal als „zerfetzte Seelen“. Die allermeisten Psychotherapien, auch die so genannten kognitiv-behavioralen, sind semantischer Provenienz. Sie postulieren einen semantischen Kosmos, in dem sie „herumwerkeln“. Sie machen in diesem Störungen aus und versuchen diese zu beheben - entweder direkt oder indirekt durch optionale Umordnungsangebote und durch Hilfen bei deren Einübung

Dieser semantische Kosmos ist nirgendwo „drinnen“ (schon gar nicht „im“ physisch gesetzten Gehirn). Der semantische Mensch kennt sein Hirn zumeist wohl nur vom Hörensagen – als vermeintlichen Ort seines Gedächtnisverlusts, als Quell seiner Stimmung und so weiter, also als semantisches Hirn. Der semantische Kosmos ist verweisungsgesetzlich in sich autonom. Natürlich lassen sich transversal-ermöglichungstheoretische Fragen stellen (z.B. welche neuronalen Netze, mit welcher Architektur und welchen Knotenfunktionen ermöglichen welche geistigen Operationen?). Doch ändern deren Beantwortungen nichts an dem gerade Gesagten. Die Eigenständigkeit des semantischen Kosmos ist nicht dadurch gefährdet, dass man zugesteht, dass semantisches Sein physischen Seins als ermöglichenden Substrats bedarf. So ist ja auch z.B. die Algebra als eigenständiges mathematisches Kalkül nicht dadurch

gefährdet, dass das Rechnen von Gleichungen in einer Unterrichtsstunde der Kreidespuren auf einer Wandtafel bedarf.

3.5 TRANSFUNKTIONAL-KOMPLEMENTÄRE ERHALTUNGSBEZIEHUNG

Heinrich von Kleist lässt Michael Kohlhaas sagen: „Der Mensch ist das, was er aus sich macht, aber auch das, was aus ihm gemacht wird“. Um dieses Verhältnis geht es hier. Die transfunktional-komplementäre Erhaltungsbeziehung setzt die gleichzeitige Realität sozial- und individualsemantischer Zusammenhänge. Keiner lässt sich auf den anderen zurückführen, keiner enthält den anderen. Aber beide sind nicht nur da, sie bedürfen sich wechselseitig zu ihrem Erhalt. Dieser Erhalt geschieht nicht interaktiv, sondern komplementär.

Auch diese Beziehung möchte ich an einem Beispiel aus der Sozialpsychologie erläutern: Vorurteile können als Bestandteile sozial prozessierter Ideologien Differenzierungen etwa zwischen verschiedenen sozialen Milieus begründen und aufrecht erhalten. So gesetzt, sind sie Teile eines sozialsemantischen Zusammenhanges - etwa: „Feindschaft als Gruppensinn“ (Reis & Wetzstein, 1998).

Vorurteile können aber auch individualsemantisch gesetzt werden. Dann erfüllen sie in dem Bedeutungszusammenhang, den ein Einzelmensch lebt, eine individualfunktionale Bedeutung - etwa: Identifikation mit einem verehrten Vorbild (vgl. z.B. Kelman, 1967).

Beide Zusammenhänge, der sozial- und der individualsemantische, sind real da. Beide bedürfen einander (vgl. Laucken, 1996a, 2000). Fällt der eine weg, so ist der andere nicht haltbar.

Mit Komplementarität ist hier keine analytisch entschlüsselbare Beziehung gemeint, sondern eine *empirisch gebaltvolle*. Ich will ein Beispiel geben: Es gibt eine Reihe von Untersuchungen (etwa teilnehmende Beobachtungen im Klosterleben, vgl. Bruder, 1998), die darauf hinweisen, dass ein Wandel der individuellen Lebenssinnggebung nur dann (oder dann besonders gut) gelingt, wenn die Menschen, die dies für sich anstreben, aus den interaktiven Zusammenhängen, die ihrem bisherigen Habitus gemäß waren, heraustreten. (T)here has to be some institution ... which can cover for people during the time they go through a transformation that does not allow them to be functional“ (Kornfield, Dass & Miyuki, 1983, S. 40). Der Vorgang der Neueinbindung ist etwas, dessen Erforschung das inhaltlich ausfüllt, was transfunktionale Komplementarität hier meint.

Für wichtig halte ich aber, dass die Differenz individual-/sozialesemantisch nicht verwischt wird. Auch dazu ein Beispiel: Adorno (1977ff., Bd 6, S. 339) behauptet, dass der bürgerlichen Gesellschaft die Tendenz innewohne, den (in meinen Worten gesagt) individualsemantischen Lebenszusammenhang dem sozialesemantischen einzuverleiben. Dies hat aus Adornos Sicht fatale Konsequenzen (z.B. die totale Verfügbarkeit der Beherrschten für die Herrschenden). Eine solche Annahme erweist sich als hoch problematisch, wenn man kategorial zwischen individual- und sozialesemantischen Zusammenhängen trennt. Der individualsemantische Zusammenhang bleibt funktional immer eigenständig - auch wenn er für den sozialesemantischen erhaltungskomplementär notwendig ist. Die Rede von einer Einverleibung erweist sich als irreführend. Die Einverleibung würde aus dem Einverleibten etwas anderes machen. Es kann keine Individualsemantik geben, die sozialesemantisch einverleibt wird.

Vermutlich hat Adorno seine Rede bildhaft übertrieben, denn ihm geht es ja darum, dass Individuum der Aufklärung vor seiner Entmündigung zu retten. Seine Warnung hätte dann aber eigentlich darin bestehen müssen, dass der „potenzialsemantische“ Überlappungsbereich zwischen dem sozialsemantischen Handeln und dem individualsemantischen Handeln immer größer zu werden drohe. - Was das heißt, darum geht es beim Nächsten.

3.6 SEMANTISCHE POTENZIALE UND DIFFERENTE AKTUALISIERUNGEN

Man könnte es dabei belassen, zu sagen, es gäbe sozial- und individualsemantische Zusammenhänge, und beide stünden in einer komplementären Erhaltungsbeziehung zueinander. Vergleichbar setzt z.B. Luhmann (1984) die Realität eines sozialen und eines psychischen Systems und stellt dann fest, jedes bedürfe des anderen in seiner Umwelt. Geht man so vor, dann ist es nicht erforderlich die *Strukturierungsraster beider Semantiken* irgendwie aufeinander abzustimmen. Dies wird aber notwendig, wenn man noch weiter gehend fragt.

Man kann sich fragen: Worin bestehen eigentlich die gegenständlichen Voraussetzungen der transfunktional-komplementären Erhaltungsbeziehung? Gibt es vielleicht gar gegenständlich fixierbare Überlappungen? Diese können nun freilich nicht in identischen Bedeutungseinheiten bestehen, da die Bedeutungen der Einheiten sich aus ihren Zusammenhängen ergeben, und die sind different.

Hier hilft es, gegenständlich zu setzen, dass es *semantische Potenziale* gibt, die unterschiedlich, aber nicht beliebig *aktualisierbar* sind. Als Vergleich mag man an einen Gesetzestext (semantisches Potenzial) denken, der

vom Verteidiger so und vom Staatsanwalt so „gelesen“ (aktualisiert) wird. Das ist ein individualementarisches Beispiel. Ein sozialsemantisches Beispiel bestünde etwa darin, milieuspezifische Rezeptionen geschichtlicher Ereignisse zu betrachten (vgl. z.B. Zuckermann, 1998), um dann weitergehend zu fragen, welche Funktion die eine oder die andere Rezeption jeweils erfüllt.

Ein semantisches Potenzial enthält somit verschiedene (aber nicht beliebige) *Funktionalisierungsoptionen*. Setzt man das Sein solcher semantischer Potenziale, dann kann man in ihnen die *Gegenstände sozial- und individualementarischer Überlappungen sehen*.

Tut man dies, so stellt sich jetzt eine neue Aufgabe. Überlappungen zweier Bereiche lassen sich nur finden, wenn man diese Bereiche auf einem vergleichbaren Analyseniveau strukturiert. Es erweist sich jetzt als notwendig und sinnvoll nach einem *Strukturierungsraster* zu suchen, das nicht von vorherein ausschließt, dass es Überlappungsbereiche geben kann. Vielmehr soll es denkbar und erweisbar bleiben, dass es semantische Potenziale gibt, die unterschiedlich funktionalisiert werden können - so auch sozial- und individualementarisch.

Ein diesbezüglich potenzialementarisch geeignetes Strukturierungsraster ist *das pragmatische, das handlungs- und umgangsbezügliche*. Dazu komme ich bald ausführlicher im Zusammenhang mit dem Vertrauen.

Mit dem Begriff des *semantischen Potenzials* wird eine wesentliche gegenständliche Setzung vollzogen. Semantische Potenziale gibt es. Sie bestehen hier aus den pragmatischen Umgangs- und Handhabungsmöglichkeiten irgendwelcher Gegebenheiten im Rahmen irgendwelcher Individual- oder Sozialpraxen.

Ein Beispiel: Eine bestimmte Konstellation von Figuren auf einem Schachbrett enthält (im Rahmen der Regeln des Schachspiels) ein

Potenzial möglicher Schachzüge. Erst wer dieses Potenzial kennt, kann die Bedeutung eines dann vollzogenen Schachzuges erfassen. *Nur wer weiß, was möglich war, weiß, was geschehen ist.* Semantische Potenziale werden nicht in actu erfunden, sondern sie repräsentieren den (feststellbaren) Spielraum des Möglichen. Deshalb ist es höchst aufschlussreich, sich zu fragen, welcher Art die Gründe sind, warum ein Mensch aus einem Strauß von Möglichkeiten hier und jetzt diese und nicht jene ergriffen hat. Die Beantwortung der Frage nach diesen Gründen macht den Menschen uns verständlich. Aber nach solchen Gründen können wir erst fragen, wenn wir Potenziale ausgeleuchtet haben.

Was ich hier an einem individualementischen Beispiel demonstriert habe, gilt analog für sozialsemantische. Der Begriff des semantischen Potenzials eröffnet also nicht nur die Möglichkeit, sozial- und individualementische Überlappungen denkbar zu machen. Aber vorrangig darum geht es hier.

3.7 ERGEBNIS, EINORDNUNG UND AUSBLICK

Was haben die eingeschobenen, theoretisch-psychologischen Gedanken erbracht? Wozu sind sie dienlich? Was bedeuten sie für die hier thematische Erforschung des zwischenmenschlichen Vertrauens?

Gegenständliches Setzungsergebnis: Es gibt einen semantische Kosmos. In diesem lassen sich verschiedene Zusammenhänge unterscheiden. Zwischen solchen semantischen Zusammenhängen bestehen bestimmte Beziehungen. Zwischen individual- und sozialsemantischen Zusammenhängen können transfunktional-komplementäre Erhaltungsbeziehungen bestehen. Zwischen individual- und sozialsemantischen Zusammenhän-

gen einerseits und potenzielsemantischen andererseits herrschen Aktualisierungsbeziehungen. Ein potenzielsemantischer Zusammenhang kann multifunktional (z.B. individual- und sozialfunktional unterschiedlich) aktualisiert werden.

Einordnung des umgangssprachlichen Wissens: Das im Frageblock I erforschte Umgangswissen erfährt nun eine klare Einordnung. Es ist ein Teilbereich der potenzielsemantischen Gegebenheiten, die unterschiedlich (z.B. individual- und sozialesemantisch) aktualisierbar sind. *Das Umgangswissen ist mithin ein semantisches Potenzial mit vielfältigen Funktionalisierungsoptionen.* Diese Vielfalt ist nicht beliebig, sondern durchaus widerständig. Bestimmte Funktionalisierungen sind demnach nicht möglich.

Semantische Potenziale enthalten also nicht nur Aktualisierungs- und Strukturierungsangebote, sondern auch entsprechende Begrenzungen.

Gegenständliche Gehalte des Vertrauens: Nach den vorausgegangenen gegenstandsbegrifflichen Bestimmungen und Differenzierungen lässt sich nun klar sagen, in welchem gegenständlichem Bereich der hier thematische Erkenntnisgegenstand Vertrauen untergebracht und erforscht werden soll.

- *Semantik:* Das Vertrauen wird als Verweisungseinheit innerhalb des semantischen Kosmos gesetzt. Es wird nicht nach irgendwelchen physischen (z.B. physiologischen) Seinsqualitäten und auch nicht nach lebensweltlich-phänomenalen (z.B. daseinsanalytischen) gefragt. Gefragt wird vielmehr nach der Eigenart und der Stellung des Vertrauens als Verweisungseinheit und nach der verweisungskausalen und funktionalen Einbindung.

- *Individuell und sozial*: Es wird gesetzt, dass das Vertrauen eine Verweisungseinheit sozialer und individueller Zusammenhänge sein kann. Diese sind jeweils unterschiedlich funktional zentriert. Es gibt mit hin ein sozialesemantisches und ein individualsemantischer Vertrauen.
- *Transfunktional-komplementär-erhaltend*: Beide Vertrauen einschließenden Verweisungszusammenhänge sind real da und sie erhalten sich. Diese Erhaltungsbeziehung ist komplementärer Art. Das heißt, bricht eine Seite zusammen, so bricht auch die andere zusammen.
- *Überlappungsbereich*: Gibt es, so lässt sich fragen, einen Bereich, in dem sich beide Semantiken des Vertrauens überlappen? Gibt es semantische Potenziale, die sich individual- und sozialesemantisch aktualisieren lassen?
- *Umgangssprache als semantisches Potenzial*: Die Explikationen umgangssprachlichen Wissens zeigen uns, auf welche geistigen Ressourcen zurückgegriffen werden kann. Die Umgangssprache und das ihr inhärente Umgangswissen ist ein wichtiger potenzialsemantischer Überlappungsbereich.

4. SOZIALESEMANTIK: PARTIZIPATIONSVERTRAUEN

Im sozialsemantischen Fragenkontext wird die Frage aufgeworfen: „What system functions does trust serve?“ (DiMaggio, 1998, S. 731). Im Folgenden geht es zunächst um eine besondere sozialsemantisch bedeutsame Form des Vertrauens - um das Partizipationsvertrauen. Damit ist jenes Vertrauen gemeint, das Menschen dazu befähigt, bereit macht und veranlasst, am sozialen/interpersonalen Leben in bestimmter Weise teilzunehmen/mitzumachen/zu partizipieren. „Trust is closely linked with cooperation. Indeed, it is partly the growing recognition of the importance of co-operative economic behaviour that has underlain the growing focus on trust“ (Korczyński, 2000, S. 2f.).

Wenn man die Frage beantworten will, welche Funktion Vertrauen in einem sozialen Zusammenhang erfüllt, dann kann man nicht mit der Explikation dieser Funktion beginnen, sondern man muss zunächst den Zusammenhang explizieren, der der Funktionslieferant ist. Es darf also nicht verwundern, wenn im Folgenden recht ausgiebig soziale Zusammenhänge und deren Merkmale in den Blick genommen werden, weil sie es sind, die das Erklärungsfundament bilden.

An dieser Stelle möchte ich eine Unterscheidung einführen, die auch vertrauensbezüglich bedeutsam ist. Ich meine die Unterscheidung von *Gemeinschaft* und *Gesellschaft*. Die Gemeinschaft „ist eine Kollektivität von ganzen Personen. Dem gegenüber steht die Gesellschaft ... als eine Kollektivität von Rollenträgern, von Vertragspartnern, von Privatproduzenten“ (Overmann, 1996, S. 5). Bei gesellschaftlichen Interaktionen sind die diesbezüglichen Erwartungen vergleichsweise thematisch spezifisch, entsprechend ist es das Vertrauen. In Gemeinschaften interagieren

die Menschen als „ganze Personen“, entsprechend sind die Erwartungen, auch die vertrauensbezüglichen, thematisch umfassender. In einem Vortrag nennt Overmann (Oldenburg am 21. 7. 2000) einen einfachen „Test“: Wenn in einer Beziehung zweier Personen P und O eine von beiden sagen darf (ohne die Beziehungsregeln zu verletzen), über dies oder das wolle sie mit der anderen nicht reden (weil es nichts mit ihrer Beziehung zu tun habe), dann handelt es sich um eine Rollenbeziehung. In einer Freundschaftbeziehung wäre dies ein Affront (zumindest müsste die Verweigerung eingehend begründet werden), denn Freunde sprechen über alles miteinander, sonst wären es keine.

Beim Partizipationsvertrauen geht es um Vertrauen im gesellschaftlichen Zusammenleben (zum gemeinschaftlichen komme ich später). Das gesellschaftliche Zusammenleben ist keine Totalität, es zerfällt in verschiedene Sektoren. Menschen „learn to trust, to varying degrees and in certain contexts, some subsets of others, while learning to distrust, to varying degrees and in certain contexts, other subsets. This learning process takes place through repeated interaction and by seeing other’s interactions“ (Dowding, 1999, S. 429).

Bevor ich aber dieses Vertrauen näher betrachte, muss ich den sozial-semantischen Zusammenhang, in den ich es platzieren will, eingehender skizzieren.

Die folgenden Ausführungen gehen von der gegenständlichen Realität sozialer Zusammenhänge aus. Es gibt sie. Sie bestehen aus Bedeutungseinheiten, die zu solchen werden durch die Verweisungsbeziehungen, die zwischen ihnen herrschen.

Bevor in solche Zusammenhänge Vertrauen als Verweisungseinheit eingeführt, umrissen und verweisungskausal erforscht werden kann, muss ich noch einige Ordnungsideen und -inhalte vorstellen.

Die Explikation der umgangssprachlichen Rede über Vertrauen lässt das Folgende als selbstverständlich erscheinen, denn in ihr ist das Vertrauen eine klar *handlungsbezügliche Größe*. Dennoch muss das auf den ersten Blick so Selbstverständliche klar begrifflich hergeleitet und begründet werden. Es wird sich dabei zeigen, dass *funktional verschiedenartige Handlungsbegriffe* unterschieden werden müssen - und mithin unterschiedliche handlungsbezügliche Vertrauensbegriffe. Beide greifen zwar umgangssprachliche Potenziale auf, aktualisieren aber verschiedene „Lesarten“. - Es beginnt also recht grundlegend.

4.1 PRAGMASEMANTISCHES STRUKTURIERUNGSRASTER

Die Verweisungsgehalte sozialsemantischer Zusammenhänge lassen sich unterschiedlich gliedern und fügen. Man kann beispielsweise mit Durkheim (1897/1972) recht molare semantische Einheiten ausgliedern und aufeinander beziehen (etwa Selbstmordart und soziale Beziehungskonstellation). Man kann aber auch mit Mills (1940) gesellschaftliche Situationen ausgrenzen, die intern handlungskoordiniert strukturiert sind. In seiner „Theorie der Strukturierung“ versucht Giddens (1988) die Kluft zwischen Struktur- und Handlungsanalysen sozialer Zusammenhänge zu überbrücken. Dabei gerät das handelnde Subjekt zu einer zentralen Verweisungsgröße.

Diese Möglichkeit, den semantischen Raum unterschiedlich zu rastern, ist kein Beleg für mangelnden Realitätsgehalt. So kommt ja auch niemand auf die Idee, der physischen Welt Realitätsgehalt abzusprechen, nur weil sie auf Makro-, Meso- und Mikroebene analysierbar ist.

Handeln als Kerneinheit. Die Wahl des angemessenen Verweisungsrasters hängt davon ab, welche Verweisungszusammenhänge man thematisiert. Die gegenstandsetzenden Vorüberlegungen liefern hier zwei Vorgaben. Zum einen, es soll Vertrauen als Verweisungseinheit darin vorkommen können, und zum anderen, Individual- und Sozialesemantik sollen sich überlappen können. Beide Vorgaben werden erfüllt, wenn man „das Handeln“ als zentralen Strukturierungskern einführt. Dies lässt sich an einem historischen Beispiel gut erläutern.

Man kann Handeln *individualesemantisch* bestimmen (vgl. Znaniecki, 1925/1967). Ein Handeln ist dann eine Verweisungseinheit, die zu anderen individualesemantischen Größen wie „etwas sehen“, „etwas erfahren haben“, „etwas wissen“, „etwas wollen“, „etwas fühlen“, „sich für etwas entscheiden“ und dergleichen in einem verweisungsschlüssigen Zusammenhang stehen kann. Das ist die uns umgangspsychologisch vertraute Weise, über Handeln zu reden, und das ist auch die Weise, in der die meisten psychologischen Handlungstheorien (z.B. Lantermann, 1980) dies tun. Wie Bolton & Hill (1996) betonen, ist die Art und Weise wie Menschen über sich, ihr Denken, Fühlen und Wollen reden, handlungsbezüglich verweisungsstrukturiert. Zwischen der Analyse des Handelns und der Analyse mentaler Zustände und Vorgänge besteht gleichsam *Auflösungskorrespondenz*.

Anders bestimmt Mead (1934) das Handeln. Für ihn ist das Handeln eine *sozialesemantische* Größe - ein „social act“. Das Handeln ist eine Bedeutungseinheit innerhalb eines interaktiven Zusammenhanges. Deshalb legt Mead Wert darauf, festzustellen, dass sich die Bedeutungen von Handlungen bestimmen lassen, ohne „in die Köpfe“ der Interagierenden „hineinzuschauen“ (d.h. ohne die individualesemantische Bedeutung, etwa die Handlungsabsicht, zu kennen). Die sozialesemantische Bedeutung einer Handlung ergibt sich aus ihrer verweisungskausalen

Stellung in einem zwischenmenschlichen Interaktionszusammenhang (auf welche Handlung folgt sie und welche Handlungen folgen ihr? – etwa im Rahmen eines Fußballspiels).

Potenzialsemantische Überlappungen. Mit der Unterscheidung eines individual- und eines sozialsemantischen Handlungsbegriffs wird nahegelegt, dass ein pragmatisches Verweisungsraaster (griech. pragma = Handeln) ein Raster ist, das Überlappungsbereiche denkbar macht. Freilich kann die Überlappung nicht schlicht darin bestehen, dass eine Handlungseinheit gleichsam doppelt eingebaut wird, denn sozialsemantisch ist sie etwas anderes als individualsemantisch. Es muss ein *semantisches Potenzial* gefunden werden, das handlungsrelativ ist und sozial- bzw. individualsemantisch unterschiedlich „gelesen“ (funktionalisiert) werden kann. Die Umgangssprache ist ein solches semantisches Potenzial, doch können dies auch dinghafte Bedeutungen sein – so etwa Handlungsergebnisse. Dafür sei ein kriegerisch-martialisches Beispiel gegeben (zur Erläuterung: diese Zeilen wurden während des Kosovo-Krieges geschrieben):

Individualsemantisch mag die Zerstörung eines Hauses bestimmten Absichten folgen. Diese wiederum mögen Wünschen entspringen, Hassgefühlen genügen, Befehlen entstammen und dergleichen mehr. Sozialsemantisch gesehen, etwa als koordinierter Teil eines kriegerischen Interaktionszusammenhanges (z.B. einer ethnischen Vertreibung), ist es ziemlich belanglos, ob mit der Zerstörung irgendjemandes Hassgefühlen Genüge getan worden ist oder ob es schlicht Spaß am Zerstören war oder ob irgendwelche „Projektionen“ am Werke waren oder ob Befehlsdruck herrschte und so weiter. Sozialsemantisch wichtig ist die *Tatsache der Zerstörung* und deren Verweisungsbedeutung in einem kriegerischen Interaktionszusammenhang. Wäre die Zerstörung nämlich nicht gelungen, z.B. weil eine Handgranate nicht explodierte, so wäre die

Handlung „Wurf der Handgranate“, individualsemantisch gesehen, weiterhin eine „Aggression“ gewesen. Sozialesemantisch wäre diese Handlung dagegen keine Aggression gewesen (weil die bedeutungsverleihenden Anschlusshandlungen nicht vollziehbar sind).

Tatsachen als semantische Potenziale: Die „Tatsache der Zerstörung“ ist das semantische Potenzial (gleichsam der Text), das so oder so funktionalisierbar ist. Sie enthält Optionen zu unterschiedlicher Funktionalisierung. In der Tatsache der Zerstörung können sich Individual- und Sozialsemantik überlappen. Wenn man das Wort „Tatsache“ wörtlich nimmt, also als eine Sache von Taten ansieht, *dann gehören die Tatsachen wohl zu den wichtigsten potenzialsemantischen Überlappungsfeldern.*

Die Möglichkeit, dass sich Individual- und Sozialsemantik in Tatsachen überlappen können, ist die Voraussetzung folgenden Kritiktyps. Beispiel: „Subjektiv“ (individualsemantisch) mögen Politiker in bestem Glauben gehandelt haben (z.B. höhere Steuergerechtigkeit), das dabei herausgesprungene Steuergesetz (potenzialsemantische Tatsache) hat „objektiv“ zu einem ökonomischen Übel (z.B. Steuerflucht) geführt. Diese populärmarxistische Unterscheidung zwischen „subjektiv-gemeint“ und „objektiv-wirklich“ entspricht der Unterscheidung zwischen individual- und sozialesemantisch - allerdings mit einem wichtigen Unterschied: beide gelten hier gleichermaßen als „wirklich“.

Überlappen können sich die beiden *Handlungssemantiken* aber nicht nur in handlungsbezüglichen Ergebnissen (eben Tatsachen - an denen lässt sich die Überlappung schön verdeutlichen, deswegen habe ich diesen Fall als Einstieg gewählt), sondern auch in handlungsantezedenten Verweisungsursachen, etwa in bestimmten personalen Wissensbeständen. Man kann bestimmte (vermeintliche) Wissensinhalte (z.B.: „Ausländer nutzen unser Sozialsystem aus“) sozialesemantisch einordnen, als Teil

eines interpersonalen Diskurszusammenhangs (gleichsam als Knotenfunktion eines Interaktionsnetzes), oder individualementisch, als Teil eines Einstellungsgefüges.

Die gegenständliche Setzung *potenzialsemantischer Gegebenheiten*, in denen sich individual- und sozialementischer Raum überlappen können, macht viele Beziehungen zwischen individuellem und sozialem Kosmos klar denkbar.

Das *pragmatische Verweisungsraster* verbaut nicht von vornherein die Möglichkeit, dass sich Individual- und Sozialementik potenzialsemantisch überlappen können. Damit erfüllt es die eine Vorgabe. Die andere besteht darin, dass das Vertrauen als Verweisungsgröße einpassbar sein muss. Die umgangssprachliche Bedeutung des Begriffs Vertrauen ist klar handlungsbezüglich. *Das pragmatische Strukturierungsraster genügt mithin den Setzungsgehalten, die oben expliziert worden sind.* Bevor jedoch Vertrauen als Verweisungseinheit eingebaut werden kann, muss der sozialementische Raum noch weitergehend durchgliedert und geordnet werden.

4.2 SOZIALEMENTISCHE ZUSAMMENHÄNGE, IHRER EINHEITEN, STRUKTOREN UND MEDIEN

Zusammenhang und Einheiten: Ein sozialementischer Zusammenhang ist zu jedem Zeitpunkt ein zusammenhängendes Ensemble von Vielem. Eine Handlung ist zu einem gegebenen Zeitpunkt ein Momentum eines Zusammenhanges. *Veränderungen in der Zeit sind Veränderungen ganzer Zusammenhänge.* Gerade aber, wenn man Zusammenhänge so wichtig nimmt, muss man sich Gedanken darüber machen, woraus sie bestehen.

Mit der Wahl des *pragmatischen Rasters* zur Strukturierung des sozialen Raumes greifen wir auf etwas Vertrautes und Traditionsreiches zurück.

Vertraut ist uns dieses Strukturierungsraster, weil seine Begrifflichkeit der Umgangssprache entstammt. Umgangssprachlich ordnen wir unser eigenes Leben und unser Zusammenleben mit anderen um unser Handeln und das anderer herum an. Offenkundig taugt die pragmatische Rede dazu, lebenssemantische Zusammenhänge durchsichtig und lebbar zu gliedern und zu fügen. Man könnte geradezu geneigt sein, distalfunktionale (evolutionäre) Hypothesen aufzustellen. Liegt darin, dass dieses Raster so eingängig und so verbreitet ist, nicht ein Hinweis seiner besonderen Tauglichkeit? Auch wenn der Philosoph Churchland (vgl. 1981) nicht müde wird, uns vom Gegenteil überzeugen zu wollen. Überlassen wir es getrost der soziokulturellen Evolution, zu entscheiden, ob die pragmatische oder die neuro-computationale (die Churchland propagiert) Strukturierung von Lebenszusammenhängen die „fittere“ ist.

Als *traditionsreich* zeigt sich das pragmatische Strukturierungsraster, wenn man auf die Anfänge der Sozialpsychologie zurückblickt - hier besonders auf die soziozentrische Sozialpsychologie (vgl. Laucken, 1998). Bereits Lindner (1871) bemerkt, dass wir menschliches Zusammenleben weder dann begreifen, wenn wir es als einen Austausch psychischer Zustände aufzufassen versuchen, noch dann, wenn wir es als physischen Kausalzusammenhang entwerfen. Begreifen lässt sich menschliches Zusammenleben erst, wenn wir es als geistige (d.h. bedeutungshaltige) Verkehrsgemeinschaft auffassen.

Machen wir von hier einen großen Schritt zu Dewey (1917), so ist klar, dass das soziale Verbindungsmedium schlechthin das Handeln ist. Blumer (1938) zeigt dann, dass hierzu auch das Kommunizieren gehört. Und Austin (1962) entwirft das Sprechen ausdrücklich als ein Handeln („speech acts“).

Menschliches Zusammenleben wird aus sozialpsychologischer Sicht stets als handlungskoordinierter Zusammenhang begriffen. Die Handlungen, begriffen als semantische Einheiten, bedürfen zwar eines physischen Substrats, doch ergibt die Analyse dieses Substrats nicht, wodurch die Handlungen verweisungskausal wirken.

Struktoren: Als semantische Struktoren werden semantische Einheiten bezeichnet, von denen eine verweisungsstrukturierende Wirkung ausgeht (vgl. Laucken, 1996a). Diese Wirkung mag darin bestehen, dass ein Kranz von Anschlussstellen für anderes angeboten wird. In diesem Sinne ist die Bedeutungseinheit Handeln bzw. Handlung ein wichtiger semantischer Struktoren. In ganz schlichter Weise zeigt uns dies die so genannte Valenzgrammatik. Ich erwähnte sie bereits bei der Einführung des Begriffs Leerstelle. Jedes intentionale Handlungsverb (z.B. „gehen“) eröffnet um sich herum einen Kranz von Platzhaltern, die nach Besetzung verlangen (z.B. wer?, wann?, wie?, wo?, weshalb?, wohin?, woher?). In der Valenzgrammatik werden solche Platzhalter Valenzen genannt (analog zu den Valenzen chemischer Elemente). Die umgangssprachlich ausgegrenzte und benannte Bedeutungseinheit Handeln ist also ein zentraler Struktoren semantischer Zusammenhänge. Explanativ betrachtet, ist das *Handeln zentrales Glied jeder verweisungskausalen Aufschlüsselung menschlicher Lebenssemantik* (jeder Kriminalfilm baut darauf).

Die Tatsache, dass uns die handlungsbezügliche Strukturierung menschlicher Verhältnisse geläufig ist, ist ein Vorzug, doch kann sie auch zu einem Problem werden. Umgangssprachlich wird das Handeln nämlich in der Regel individualsemantisch (als subjektiv intentional) begriffen. Stets scheint es angemessen zu sein, zu fragen, warum jemand etwas getan habe, und wir erwarten die Darlegung der subjektiven Beweggründe. Meads (1934) *sozialsemantisches Verständnis des Handelns*

(„social acts“ sind gleichsam objektive Züge eines sozialen Spiels – vergleichbar den Zügen eines Schachspiels) erscheint uns fremd und seltsam (weshalb es auch in der Wissenschaft oft falsch verstanden wird). Eben dieses ungewöhnliche Verständnis von Handeln ist hier aber, wo es um die Strukturierung sozialsemantischer Zusammenhänge geht, grundlegend.

Es wird in der Folge darauf zu achten sein, ob von einer semantischen Größe in individual- oder sozialsemantischem Sinne die Rede ist. Meist ergibt sich dies klar aus dem Kontext. Im gesamten Kapitel 4 geht es um *sozialsemantische* Größen.

Versucht man den sozialsemantischen Strukturierungsgehalt von Handlungen zu erschließen, so fällt einem eine schier endlose Zahl sozialsemantischer Größen ein. Dies mögen Größen sein, die die Ausführung einer Handlung konstituieren (z.B. handelnde Person, Körperbewegungen), oder Größen, die ihr vorauslaufen (z.B. Vorsätze, Entscheidungen), oder Größen, die einer Handlung folgen (z.B. Ergebnis, Folge, Nebeneffekte), oder Größen, die ihren Kontext ausmachen (z.B. Situation, Setting, Umgebung, Normen, Institutionen) oder andere Bezugsgrößen - die umgangssprachliche Rede über das Handeln enthält ein reichhaltiges Strukturierungspotenzial, das auch sozialsemantisch gedacht werden kann.

Medium: Interaktionszusammenhänge können eher *unmittelbar* sein (z.B. von Gruß zu Gruß) oder eher *vermittelt* (z.B. von Brief zu Brief). Vermittelte Interaktionszusammenhänge bedürfen eines Mediums, in dem das Handeln des einen Spuren hinterlassen kann, auf die sich das Handeln des anderen dann beziehen kann. Ein *Interaktionsmedium* par excellence ist die Schrift (wie auch immer materialisiert). Institutionelle Arbeitszusammenhänge wären ohne sie nicht möglich. Es wäre eine

interessante Frage, die interaktionsmedialen Qualitäten verschiedener „Trägerstoffe“ zu erforschen. Denken wir hier beispielsweise an das Internet.

Als Interaktionsmedien können natürlich auch diverse außersprachliche Größen dienen – Dinge, Sachen: Kleidungsstücke, Möbel, bauliche Gegebenheiten, Spielsachen, abgestellte Autos, Sandburgen am Strand ... und so weiter. Alle Tatsachen brauchen ein Medium, um Sachen von Taten sein zu können. Die Frage nach den Medien ist eine Frage nach den Gestaltungs- und Spurqualitäten von „Sachen“.

4.3 SOZIALESEMANTISCHER MENSCH: HOMO SOCIOLOGICUS

Die bisher ins Spiel gebrachten sozialsemantischen Strukturierungsgrößen lassen es auf den ersten Blick schwierig erscheinen, einen semantischen Ort zur Unterbringung der Größe, um die es in dieser Arbeit zentral geht: das Vertrauen, zu finden. Ist Vertrauen nicht eine intrapersonale Größe? Wie lässt sich diese in interpersonalen Zusammenhängen unterbringen? Muss die Sozialsemantik nicht gleichsam vor dem „Inneren“ eines Handelnden Halt machen?

Soziozentrisch orientierte Sozialpsychologen verneinen diese Frage klar. Es ist geradezu ihr Hauptthema, zu erforschen, wie das semantische „Innenleben“ eines Menschen sich im Prozeß der Sozialisation sozialfunktional formt. Auch intrapersonale Größen werden also zu Größen gemacht, die von interpersonalen Größen abhängig sind. Bei Dewey (1922/1983) heißt es: „(T)he formation of habits of belief, desire and judgement is going on at every instant under the influence of conditions set by men’s contact, intercourse and association with one another.

This is the fundamental fact in social life and personal character“ (S. 221). Für Mead (1934) etwa ist das Selbstverständnis (das „self“) eines Menschen eine abgeleitete Größe, abgeleitet aus den Erfordernissen, die an einen sozial berechenbaren Akteur gestellt werden. Die sozialen Zusammenhänge sind verweisungskausal primär. „If we follow Mead ... cognition (is) a covert extension of a social act“ (Callero, 1991, S. 45).

Man könnte an dieser Stelle ein ganzes Bataillon von (soziologischen) Sozialpsychologen aufmarschieren lassen (vgl. Laucken, 1998a), die, von Grundsatz her gesehen, gleichartig denken und forschen. Ein klassisches Beispiel ist die Erklärung der Entstehung des „Hitlerismus“ in der unteren Mittelschicht in Deutschland durch die Identifizierung der sozialfunktionalen Bedeutung, die ihm dort zukam (Lasswell, 1933). Zugespitzt finden wir diesen Ansatz in Sullivans (1953/1983) „Interpersonaler Theorie der Psychiatrie“. In ihr werden sogar psychiatrisch auffällige Lebenserscheinungen zu sozialfunktionalen Momenten in Interaktionssituationen. Der sich zur Zeit virulent entwickelnde „social constructionism“ (vgl. Laucken, 1995b) basiert auf dem Postulat interpersonaler Indienstnahme und Formung intrapersonaler Größen.

Ein wichtiger Begriff ist in diesem Zusammenhang der Begriff des *Habitus* (vgl. z.B. Bourdieu, 1996 – früher wurde auch vom Sozialcharakter gesprochen). Über diesen Begriff werde ich im Folgenden relativ ausführlich sprechen, weil er der Ort ist, der das Partizipationsvertrauen als semantische Größe aufnehmen soll.

4.3.1 HABITAT, HABITANT, HABITARE UND HABITUS

Der Habitus bezeichnet jene Konstellation intrapersonaler Größen eines Akteurs, die gleichsam dem sozialen Habitat, in dem der Akteur als Habitant agiert (Habitare), sozialfunktional gemäß ist. *Der Habitus ergibt sich aus dem Habitare eines Habitanten in einem Habitat.* Den Prozess des Sich-Ergebens nennt man Habituation.

Der Habitus ist nicht das Ergebnis individueller Anpassung an eine soziale Umwelt (dann wäre er eine individualementantische Größe, z.B. als Einstellung/Attitüde fassbar), der Habitus ist das Zurichtungsergebnis sozialer Interaktionszusammenhänge. Er ist die intrapersonale Antwort auf interpersonale Herausforderungen. *Er formt sich gemäß der funktionalen Inanspruchnahme.* Zu einem bestimmten Interaktionszusammenhang gehören bestimmte Handlungen, und zu diesen gehört ein bestimmter Habitus. Für Bourdieu (1996) ist der Habitus ein Bestand an Dispositionen bestehend aus „Bedürfnissystem“, „Tugenden“, „Geschmack“, „Erkenntnisschemata“, „Gehabe“, „Benehmen“ und anderes mehr (vgl. S. 585). Der Habitus eines Menschen macht diesen bereit, so zu denken, zu fühlen, Geschmack zu finden an, zu wollen, zu handeln, wie es seiner Sozialeinbindung gemäß ist. Die Formung des Habitus eines Menschen (seine Habituation) geschieht durch individuelles Produzieren und soziales Selektieren von Handlungen. Menschen produzieren eine Fülle von Handlungen, viele bleiben sozial unbeantwortet (und verschwinden allmählich), einige werden sozial aufgegriffen (sozial selektiert). Sie bleiben erhalten und mit ihnen bauen sich die zu ihnen gehörenden Dispositionen auf. Es ist dies die sozialdynamische Adaptierung der Logik der evolutionären Entwicklungsdynamik.

In ökonomischen Interaktionszusammenhängen wird von der „employability“ (Beschäftigungseignung) eines Menschen gesprochen.

Das Handeln in Interaktionszusammenhängen und der Habitus bestimmen und erhalten sich wechselseitig. *Der Habitus ist intrapersonaler Bestandteil eines sozialen Interaktionssystems.* Das „Bewußtsein“ (der Habitus) wird „zu einem bloßen Durchgangsmoment in der Schaltung des Ganzen“ (Adorno, 1977ff., Bd.10.1, S. 25). Müller-Freienfels (1930) spricht von der „Sozifikation des Bewußtseins“ (S. 175).

Dies muss übrigens keineswegs bedeuten, dass der sozialesemantische Mensch zu einem uniformierten („gleichgeschalteten“) Menschen wird. Es mag sozialfunktional sogar sehr nützlich sein, Menschen zu haben, die innovativ, kreativ, flexibel, spontan, irrational, unkonventionell und dergleichen mehr sind: „Kreativität als (soziale) Ressource“ (Biemann, 1997, S. 8). Das zur Zeit in Deutschland allenthalben zu hörenden Gerede zum Lob der Innovation deutet dies an (es gibt sogar Bestrebungen, einen Studiengang für „Innovation“ einzuführen). Gesellschaften, die unter äußerem Anpassungsdruck stehen (z.B. Stichwort Globalisierung) brauchen gleichsam Variationsmaterial, an dem Selektionen ansetzen können. Innovationen brauchen soziale Mutationsstätten als Optionsgeneratoren. Für eine Gesellschaft, die in sich ruhen kann, weil sie der Umwelt angepasst ist und diese sich nicht ändert, passt dagegen eher die Devise „keine Experimente“. Wandel dagegen verlangt laufende Anpassung an das Neue, und solche Anpassung verlangt „schöpferische Zerstörung“ des Alten.

Ein extremes Beispiel sozialfunktionaler Interpretation der Produktion von Neuem ist Bourdieus (1996) Ansicht darüber, welchen sozialen Dienst die künstlerische Avantgarde zu leisten hat. Sie bedient die herrschenden Gruppen einer Gesellschaft mit distinktionstauglichem Material. Es ist das Bestreben herrschender Gruppen, die herrschende Stellung zu bewahren und zu verteidigen. Dazu ist es unter anderem notwendig, Unterschiede zwischen sich und den anderen zu schaffen.

Schulbildungsunterschiede taugen dazu immer weniger, Kapitalunterschiede sind nicht mehr zuverlässig. Man braucht andere Unterschiede. Derart distinktionstauglich ist Vielerlei (z.B. Kleidung, Auftreten, Gehabe, Benehmen, Speisen), vor allem aber taugt dazu der Umgang mit der Kunst. Am Vernissage-Palaver etwa erkennen die „gehobenen Kreise“ sofort „Ihresgleichen“. Um zu den aufdringlich Nachdrängenden den gebührenden Abstand zu wahren (ein Beispiel des so genannten Fahrstuhleffekts), muss man stets auf der Höhe der Zeit sein. Dazu nun ist die Avantgarde (schon der Name sagt es) hervorragend geeignet. Deshalb ist diese auch oft das Hätschelkind der „gehobenen Kreise“. Zum Habitus eines Künstlers, der den Markt mit distinktionstauglichen Angeboten bedient, gehört, dass er sich selbst ganz und gar nicht so versteht. Zu seinem Habitus gehört, dass er sich gleichsam als ein Urquell künstlerischen Schaffens sieht (unkonventionell, genial, spontan, inspiriert, unerfindlich, geheimnisumwittert). Er kann nicht anders, als Kunst zu schaffen. Nur wenn seine sozialfunktionalen Dienste nicht als solche gesehen werden, können sie diese Dienste effektiv erfüllen.

Der Habitus bildet sich nicht in einer Weise, die der Formung einer Statue vergleichbar ist. Das Wort „Sozialkonstruktivismus“ legt diese falsche Annahme nahe, sofern man „konstruieren“ als intentionales Handlungsverb versteht. Formung geschieht vielmehr (personal-unintentional) durch *Auswahl und Einbau von Passendem*. Menschen rezipieren in ihrem Leben vielerlei habitulierbares Bedeutungsmaterial (z.B. das öffentliche Prozessieren des Motivs Selbstverwirklichung) und sie produzieren vielerlei Bedeutungsmaterial (z.B. Lebenssinnaussagen) in sozialen Funktionszusammenhängen (z.B. im studentischen Milieu). Das, was sich dabei als interaktiv dienlich erweist, was die Menschen wechselseitig verständlich, berechenbar und ansehnlich macht, das wird personal

eingebaut und Teil des Habitus. *Der Habitus bildet sich gleichsam inmitten von sozialem Angebot, Eigenproduktion und sozialer Nachfrage.*

4.3.2 HABITUIERUNG

Im Folgenden werde ich vier Beispiele der Habituation von Menschen geben. Ich habe die Beispiele so ausgewählt, dass ich von eher molekularen zu eher molaren Blicken voranschreite. Dies halte ich für sinnvoll, weil ich damit zeigen kann, welche Fragestellungen sich aufwerfen lassen im Blick auf das Vertrauen als Habitusbestandteil und seine Genese. Die gewählten Beispiele betreffen nicht direkt das Thema Vertrauen. Ich muss auf sie ausweichen, weil entsprechende Analysen der Habituation von Vertrauen nicht vorliegen. Die gewählten Beispiele sollen gleichsam Mustervorlagen sein.

Erstes Beispiel: Der SEU-konforme Mensch

Ein Beispiel dafür, was es heißt, einen Habitus auszubilden, der Menschen wechselseitig berechenbar macht, kann in der SEU-Theorie (subjective expected utility) menschlichen Handelns gesehen werden (auch wenn ihre Vertreter sie nicht aus dieser Blickrichtung sehen und vermutlich auch nicht gesehen wissen wollen). Die SEU-Theorie ist eine Theorie zur Erklärung rational gesteuerten Handelns. Der Prototyp eines Menschen, der SEU-gemäß handelt, ist der Kaufmann: Er hat Ziele, die er erreichen will. Er denkt an Mittel, über die er verfügen kann. Er berücksichtigt seine Ressourcen. Er plant Handlungen. Er bedenkt Ergebnisse und Folgen. Er bewertet sie als Vor- und Nachteile. Er schätzt Auftretens- und Übergangswahrscheinlichkeit ein und so weiter -

letztlich geht es dabei stets um Erwartungen und Bewertungen. All dies verrechnet er zu einem Wert. Da er abwägen will, muss er all dies noch für eine Handlungsalternative (und bestehe diese im Nichtstun) durchdenken. Dann wägt er. Dann entscheidet er. Und dann handelt er (all dies lässt sich im SEU-Jargon aussagen, symbolisieren und formalisieren; vgl. z.B. Esser, 1996).

Frage: Funktioniert der Mensch so - nicht notwendigerweise immer, aber doch stets dann, wenn es um etwas Wichtiges geht? Ist er gleichsam ab ovo mit einem solchen Informationsverarbeitungsalgorithmus ausgestattet? Wenn man sich die Hardware symbolverarbeitender Rechner, die SEU-rational programmierbar sind, anschaut und dann nach analogen materialen Strukturen im menschlichen Hirn sucht, so wird man - zumindest bisher - nicht fündig, im Gegenteil. Dass Menschen aber SEU-Gedanken „in ihren Köpfen“ bewegen, bezweifelt wohl niemand - zumindest keiner, der einen Mitmenschen durch den Hinweis auf die geringe Erfolgswahrscheinlichkeit eines Vorhabens von diesem abbringen will. Wie kommt das SEU-Denken „in unsere Köpfe“, wenn es nicht „fest verdrahtet“ ist? Für den Sozialkonstruktivisten ist die Antwort klar. Es wird den Menschen beigebracht, vor wichtigen Handlungen abwägend zu denken. Es wird den Menschen auch beigebracht, die Fülle der abwägungsbezüglichen Fragen in einer bestimmten zeitlichen Ordnung abzuarbeiten: erst das, dann dies, schließlich jenes - vergleichbar einem symbolverarbeitenden Programm. Je komplizierter und vielfältiger die Abwägungen sind, die dem sozialfunktional tüchtigen Menschen abverlangt werden, desto wichtiger ist es, ihm *ordnungsstiftende Verfahrensangebote* zu unterbreiten, deren Vollzüge mit ihm einzuüben und sich gemeinschaftlich daran zu halten (für das Lösen von Problemen gibt es ausgefeilte „Praxeologien“, vgl. z.B. Kaminski, 1970).

Schwemmer (1987) weist darauf hin, dass die zweckrationalen Handlungstheorien (zu denen auch die SEU-Theorie gehört), das Handeln äußerst spärlich beschreiben. Aus der vielfältigen semantischen Einbettung einer Handlung wird ein Verweisungsstrang herausgegriffen und explanativ verabsolutiert. Vielleicht ist diese „Verspärlichung“ der Handlungsbeschreibung (die ihrer individualementischen Verweisungseinbettung in der Regel nicht gerecht wird) sozialsemantisch funktional, weil Zweck-, Norm- und Regelbezüge für Interakteure wechselseitig gut be- und verabredbar sind. Handlungen, die durch Hinweise auf angestrebte Zwecke, eingehaltene Normen und dabei befolgte Regeln beschrieben und erklärt werden, sind hinsichtlich ihrer sozialen Anschlussoptionen viel klarer als Handlungen, die in narrativer Breite dargelegt werden. Zwecke, Ziele, Normen, Mittel und Regeln sind gut sozial koordinierungsfähige Größen, sie liefern ein markantes *interaktives Anschlussprofil*.

Frage: Erzwingen interaktive Anschlussforderungen eine habituell spärliche Handlungsbeschreibung? Ist die SEU-Theorie deswegen so verbreitet? Man könnte daraus die Hypothese ableiten, dass Handlungen umso knapper expliziert werden, je klarer ihre interaktiven Anschlusspunkte sein müssen.

Übertragungsversuch: Gilt dies auch für das Vertrauen? Ich werde später verschiedene Varianten des Vertrauens unterscheiden. Unter diesen mag es solche geben, die sich inhaltlich allein darauf beschränken, was die obligatorischen Leerstellen an Ausfüllungspotenzial vorhalten, andere mögen dieses überschreiten in Richtung des explizierten fakultativen Verweisungsmilieus. Gilt für den Fall, dass es solche Varianten gibt, der Satz: Je vertragsförmiger eine zwischenmenschliche Beziehung (*LO: Beziehungsrahmen*) ist, desto klarer und knapper sind die konstitutiven

Vertrauensmomente der Beziehung? Wird das Vertrauen umso beschreibungsspärlicher, je klarer eine Beziehung geregelt und normiert ist? Eine Beispielhypothese: *L14: Befindlichkeiten* und *L15: Umgangsoptionen* sind in einer Geschäftsbeziehung artikulationsärmer ausgefüllt als in einer Freundschaftsbeziehung.

Menschen, die ihr Handeln SEU-entsprechend lenken, sind gut berechen- und sozial beeinflussbar. Sie taugen als Interaktionspartner, als Kooperationspartner, als Vertragspartner und so weiter - und auch als Gegner. Sie sind durch Argumente, durch Drohungen, durch Anreize und so weiter beeinflussbar. - Der „soziologischen Rationalisierung entspricht die psychologische, ... der rationalisierte Zivilisationsmensch, der das Leben in erster Linie kraft rationaler Entscheidungen und Berechnungen zu meistern sucht“ (Müller-Freienfels, 1930, S. 282). Individualsemantisch muss dies nicht Teil seiner reflektierten Lebensführung sein. „Man kann ein wertvolles Glied eines Sozialverbandes sein, ohne es zu wissen, ja bei bewusstem Widerstreben“ (ebd., S. 175).

Zum Habitus eines Menschen, der in merkantilen Interaktionszusammenhängen lebt, gehört es, dass er so funktioniert, wie die SEU-Theorie es von ihm erwartet. Tut er dies nicht, so ist er unzurechnungsfähig, irrational, argumentativ unzugänglich und dergleichen. Kinder werden als „dumm“ gescholten, Erwachsenen als „nicht ernst zu nehmende“, als „wunderliche“. Und wenn sie sich in wichtigen Lebensangelegenheiten nicht bessern, dann werden sie „entmündigt“, einem „Fürsorger“ zugeordnet und so weiter. *Die mitmenschlichen Anschluss-handlungen an nicht SEU-verständliches Handeln legen es einem Menschen nahe, SEU-habituell zu werden.*

Es wäre ein sozialsemantisch interessantes Thema, zu fragen, ob nicht viele der in der Psychologie gehandelten (kognitiven) Informations-

verarbeitungstheorien (z.B. Problemlösungstheorien, Entscheidungstheorien, Handlungstheorien, Attributionstheorien und dergleichen mehr; vgl. Laucken, 1985) fälschlich davon ausgehen, als Erkenntnisgegenstand ein gleichsam fest eingebautes Informationsverarbeitungsprogramm vor sich zu haben. Vielleicht ist der Erkenntnisgegenstand ganz anderer Beschaffenheit. Vielleicht ist er das Ergebnis gelungener sozialer Konstruktionsprozesse. Dies machte ihn nicht uninteressant, doch stelle man dann andere Fragen - etwa die Folgende: Auf welcher *Zerlegungsebene* werden Menschen in welchen Lebenszusammenhängen „SEU-trainiert“?

Diese Frage wird interessant, wenn man sie mit folgendem Gedanken verbindet: Bei allen Handlungstheorien steht man vor der Aufgabe, festzulegen, auf welcher *Analyseebene* der Handlungsstrom zu zerlegen ist (ein geübter Fußballspieler zerlegt eine Spielsequenz vermutlich viel molarer als ein Anfänger; oder, ein Gesunder zerlegt das Treppensteigen vermutlich molarer als ein hexenschussbefallener Mensch). *Die SEU-Kalküle sind zerlegungsabhängig unterschiedlich.*

Übertragungsversuch: Auch das Vertrauen kann auf verschiedenen pragmatischen Zerlegungsebenen angesiedelt sein. Der eine vertraut einem Mitmenschen eher überschlägig, bei einzelnen Handlungen ist er eher unempfindlich – etwa bei dem Vergessen einer Zusage. Ein anderer verlangt Vertrauen bis in alle Einzelheiten hinein – eine vergessene Zusage sähe er sogleich als einen Vertrauensbruch an. Alltagssprachlich gesagt: Menschen können in ihren Vertrauensbeziehungen großzügig oder kleinlich sein. Wenn dem so wäre, so wäre es wichtig, die Auflösungsebene zu kennen, auf der eine Vertrauensbeziehung angesiedelt ist. Fordern verschiedene *LO: Beziehungsrahmen* verschiedene Ebenen? Kann man als Freund *grosso modo* vertrauen, soll man als Geschäftsmann

dagegen pingelig vertrauen? Welche Rolle spielen hier die Erfahrungen?
... und so weiter.

Zweites Beispiel: Der Denken-Fühlen-Wollen-trennende Mensch

Für den SEU-konformen Menschen ist es selbstverständlich, dass sein Handeln rational gesteuert ist, also aus bestimmten Akten des Denkens resultiert. Emotionen kommen entweder kognitivistisch vor (z.B. als antizipierter Stolz oder als Information über sich und andere) oder, wenn sie aktuell auftauchen, als Störgrößen. Ist diese Selbstverständlichkeit vielleicht auch Ergebnis gelungener Habituation?

Es gibt eine Reihe von Ethnologen (z.B. Fajans, 1985; Lutz, 1988), die darauf hinweisen, dass beispielweise die bei uns so scharfe Trennung zwischen Denken und Fühlen in anderen Kulturen nicht gebräuchlich ist. Dies wirft eine hoch interessante Frage auf: Ist die Trennung von Denken, Fühlen, Wollen Ergebnis gelungener Habituation? Gibt es soziale Lebenszusammenhänge, in denen eine andere Habitus-Architektur sozialfunktional angemessen ist? Wer sich mit dieser Frage im Kopf einmal (gleichsam im Selbstversuch) daran macht, sein eigenes „Innenleben“ in Denken, Fühlen und Wollen zu zerlegen, der wird rasch feststellen, dass dies, wenn überhaupt, nur sehr angestrengt und dann auch noch sehr verwaschen möglich ist.

Ich habe an anderer Stelle (Laucken, 1996c) dargelegt, dass auch die Strukturierung des semantischen „Innenlebens“ in die Rubriken Denken, Fühlen und Wollen (oder in Kognition, Emotion und Volition) sozialsemantisch in den Blick genommen werden kann. Menschen, die sich wechselseitig unterstellen, in bestimmten Situationen in bestimmter Weise zu denken, zu fühlen und zu wollen, sind einander gegenüber verständlich und zurechnungsfähig. Man braucht also nicht davon aus-

zugehen, dass die Dreiheit Kognition, Emotion, Volition eine Gott- oder Gengegebenheit ist. Man kann also auch diese Dreiheit sozial-semantisch analysieren und erforschen.

Übertragungsversuch: Bezogen auf das Vertrauen stellt sich beispielsweise die Frage, welche Bedeutung den *L14: Befindlichkeiten* zukommt. Es gibt, wie sich noch zeigen wird, Vertrauensdefinitionen, die allein austauschrational spezifiziert sind. Sind diese Definitionen angemessen, wo tauchen sie auf, sind sie beziehungsrahmenspezifisch? Bestimmen die sozialfunktionalen Indienstnahmen des Vertrauens, ob und welche Befindlichkeiten konstitutiv sind? Unterscheiden sich diesbezüglich Gesellschaft und Gemeinschaft?

Drittes Beispiel: Der großstädtische Mensch

Folgt man dem Soziologen Simmel (1903), so gehören zum Habitus des großstädtischen Menschen die Eigenschaften der Distanziertheit, der Gleichgültigkeit, der Intellektualität und der Überheblichkeit („Blasiertheit“). Nur Menschen eines solchen Habitus können in einer Großstadt, die ein Ort ist, an dem Fremde zusammenleben, miteinander auskommen. Diese Habituseigenschaften sind die sozialfunktionale Voraussetzung für die Möglichkeit, relativ konfliktfrei nebeneinander her zu leben. Man will dann die anderen nicht ständig belehren. Man duldet den Fremden. Man unterstellt seinem Handeln durchaus einen Sinn, auch wenn man diesen nicht kennt und meist auch gar nicht kennen will. Dies ist jedoch eine gedankliche Voraussetzung für ein Verstehen, sofern man dies will. All dies (und anderes mehr) ist funktional für ein Zusammenleben von Menschen verschiedener Herkunft im Kontext

einer florierenden Wirtschaft - sonst würden die Menschen sich durch wechselseitige Einmischungen und Konflikte hemmen und zerreiben.

Der manchmal so beklagte kalte und gleichgültige Habitus des modernen Großstädtlers erweist sich so als notwendig und segensreich für ein relativ friedliches Zusammenleben. Dies ist eine sozialfunktionale Hypothese. Ich komme später nochmals darauf zurück.

Übertragungsversuch: Welche Rolle spielt die Differenz Vertrauen/Misstrauen im großstädtischen Zusammenleben? Ist sie dort eher unthematisch? Man misstraut Mitbewohnern nicht, doch vertraut man ihnen auch nicht. Wäre dies der Fall, dann wäre dies aber der Boden für ein mögliches plötzliches Umschlagen in Misstrauen. Aus dem achtlosen Nebeneinanderher-Leben könnte leicht ein misstrauisches Beäugen und Behandeln werden, denn Vertrauen setzt Zuschreibungen voraus (z.B. *L9: Sich-bemühen-um, wertmotivierter Modus*), die ein gewisses Kennen des anderen voraussetzen.

Viertes Beispiel: Der Single

Der Historiker Imhof (1992) sagt, dass die „Sehnsucht nach Geborgenheit in einer Gemeinschaft“ (S. 256) eine „rückwärts gerichtete“ (ebd.) Sehnsucht ist, die heute unzeitgemäß ist. Das Streben danach, in einer Gemeinschaft zu leben, und die Bereitschaft, dies zu tun, gehören zum Habitus der Menschen, die in „Pest, Hunger und Krieg“-Zeiten leben. Gemeinschaften sind in solchen Zeiten überlebensförderlich. Sie dienen wechselseitiger Versorgung und Unterstützung. Im Zuge der so genannten Modernisierung kam es zunächst zu einer Auflösung relativ ausgreifender Verwandtschaftsgemeinschaften. Sie wurden abgelöst durch kleiner zugeschnittene, sozial sich verselbständigende Konjugal-

familien. In ihnen gedieh der Familienhabitus, der die Einbindung und die Geborgenheit in der Familie sucht und die Familie deshalb aufbaut, versorgt und zu erhalten sucht. Familien sind schon beweglicher als Verwandtschaftssysteme, besonders wenn nur einer außer Haus arbeitet. Arbeiten Mann und Frau außer Haus, dann kann die Familie wiederum zu einem Beweglichkeitshindernis werden. Aus modernisierungstheoretischer Sicht ließe sich daher sagen, dass die Lebensweise des Singles den nächsten Modernisierungsschritt markiert. Der Habitus des Singles macht aus ihm das, was an Arbeitsressource gebraucht wird. Der bewegliche Mensch, der sich nicht irgendwo verwurzelt. Deswegen breitet sich der Single-Habitus zumindest in Westeuropa und in Nordamerika aus. Der Familienmensch ist demgegenüber unfunktional - vielleicht gar dysfunktional (als Arbeitsressource betrachtet, nicht als bevölkerungspolitische Einheit). Deswegen kommt es zur Ausbreitung der Single-Kultur, zur Suche nach sozialer Unabhängigkeit, nach Selbstverwirklichung, zur allfälligen Jagd nach individuellem Erfolg, nach prickelndem Erleben. „Yettie“ heißt der allerneueste Habitus („young, entrepreneurial, tech-based“).

Diesen Habituswandel (zumindest den zum schlichten Single), so meint Imhof, sollte man nicht beklagen. Er ist der Veränderung der gesellschaftlichen Arbeitsverhältnisse angemessen. Und eine Änderung derselben in Richtung Großgemeinschafts-Vergangenheit will wohl niemand, der diese kennt. Es verbleibt heute nur eine Sehnsucht nach einem Gemeinschaftsleben, das es so, wie es ersehnt wird, nie gegeben hat (woher diese Sehnsucht stammen soll, welchen sozialen oder individuellen Dienst sie erfüllt, das erklärt Imhof allerdings nicht).

Übertragungsversuch: Die „Zersinglung“ des Zusammenlebens von Menschen kann auch vertrauensthematisch bedeutsam sein. Welche

Vertrauenshabituation machen funktionstüchtige Singles durch? In welcher Spezifität vertrauen sie? Wenn manche Soziologen recht haben (s.o.), dann verlangt eine Gesellschaft, die individualistisch zerbröseln, Menschen mit einer ausgebauten „Innensteuerung“, damit sie nicht desintegriert. Wenn dies der Fall wäre, dann müssten Singles, sofern sie Mitmenschen vertrauen müssen, um zu partizipieren, auf den *wertmotivierten Bemühensmodus* setzen (vielleicht taugt auch der austauschmotivierte).

Der Habitus eines Menschen disponiert ihn, in bestimmten interaktiven Zusammenhängen aufgabengerecht handeln zu können. Er macht ihn für diese Zusammenhänge *indienstnahmetauglich*. Der Begriff Habitus lässt sich nicht inhaltlich abschließend umreißen. Er umfasst all jene dispositionalen Komponenten, die einen Menschen zu einem tauglichen Koakteur machen. *Der Habitus umfasst den Dispositionsbestand eines sozial „abgezweckten“ Menschen* (um ein Wort W. von Humboldts aufzugreifen). Worin diese „Abzweckung“ besteht, das hängt vom „zwecksetzenden“ sozialen Zusammenhang ab. Vieles ist denkbar, Unterschiedliches und unterschiedlich Umfängliches.

Damit ein Habitus sozialfunktional tauglich ist, kann vieles vonnöten sein, angefangen bei Routineaktionen (z.B. im Straßenverkehr) bis hin zu gründlich durchdachten Aktionen (z.B. Eheschließung).

Wenn man dieses „Vieles“ nicht einfach gleichrangig nebeneinander stehen lassen will, dann kann man versuchen, verschiedene Regionen von Habitusgrößen zu trennen. Dabei lassen sich die Regionen (bildhaft) wie konzentrische Kreise einander zuordnen. Der äußere Ring mag jene Habitusanteile enthalten, die zu routinisierten Interaktionen befähigen (z.B. Begrüßungsrituale, Verkehrsverhalten, Kleidungsgeohnheiten, Entscheidungsroutinen). Der innere Kreis mag demge-

genüber Teile enthalten, die zu expliziter Reflexion befähigen (z.B. Problemlösungsstrategien, Bewertungsmaßstäbe, Interessen).

Das Vertrauen als Teil des Habitus wäre dann wohl eher (das bedarf natürlich empirischer Klärung) dem inneren Kreis zuzuordnen, da das Vertrauen ja erst in dem Augenblick auftaucht, in dem zumindest die NSZ-Erwartung thematisch wird. Und das Thematisch-Werden muss sozialfunktional sinnvoll sein. Gibt es dafür Hinweise?

4.4 VERTRAUEN ALS TEIL DES HABITUS UND SOZIALESEMANTISCHE FUNKTIONEN

Sozialesemantische Zusammenhänge sind strukturiert. Strukturen sind bestimmte Interaktionen. Diesen verbunden sind bestimmte Habitus. Das Vertrauen ist eine Habitusbestandteil.

Dass heute so viel über Vertrauen geredet wird und dass dem Vertrauen in soziologischen Untersuchungen in den letzten Jahren vermehrt Aufmerksamkeit geschenkt wird (vgl. besonders Giddens, 1996), weckt die Vermutung, dass das Vertrauen als semantischer Teil des Habitus zumindest wichtig geworden ist. In einem Interview beklagt ein „business leader“ die „trust crisis“: „Trust has decimated in most organizations ...“. Und er sieht es als eine Hauptaufgabe der „top manager“ an, „building high-trust cultures“ (vgl. Rosner, 1999, S. 26f.). Und anderswo heißt es schlicht. „Trust is the key element of effective work relationships ...“ (Succi, Lee & Alexander, 1998). Soziale Beziehungen, vor allem geschäftlicher Art, „are leavened by trust“ (Ruscio, 1999, S. 647). „In the past few years I’ve ... come to realize that trust key in any kind of commercial transaction. As consumers we learn to trust certain vendors, a trust that translates into brand loyalty. As business

people we learn to trust certain people, a trust that translates into continuing relationships“ (Aslop, 1999, S. 74). Mit solchen Aussagen könnte ich Seiten füllen. Warum wird Vertrauen für so wichtig gehalten?

4.4.1 EINLEITENDE GEDANKEN

Sozialsemantische Ent- und Belastungsfunktion: Partizipatives Vertrauen lässt nicht nur bestimmtes Handeln zu, sondern erlaubt auch den Verzicht auf bestimmte Handlungen. Insbesondere kann man auf Überwachungs-, Kontroll- und strafvorbereitende Handlungen verzichten. Dies ist eine enorme Entlastung von sonst erforderlichen Maßnahmen, die nicht nur Aufwand erfordern, sondern oft auch den Interaktionsablauf verlangsamen, hemmen oder unterbrechen.

Einen amüsant zu lesenden Eindruck, was es für Menschen bedeutet, wenn ihnen das Partizipationsvertrauen abhanden gekommen ist, liefert ein Ausschnitt aus den Charakterstudien des griechischen Philosophen Theophrast (372-287 v.Chr.) - ein Schüler des Aristoteles:

VOM MISSTRAUEN

Diese Geisteshaltung lässt glauben, dass alle Welt fähig sei, uns zu betrügen. Ein misstrauischer Mensch schickt z.B. seinem Sklaven, der auf den Markt geht, um Lebensmittel zu kaufen, einen anderen nach, der ihm getreu berichten muss, was sie gekostet haben. Wenn er bei einer Reise Geld bei sich tragen muss, rechnet er es jedes Stadium (= 600 Doppelschritt) nach, um sich zu vergewissern, dass alles stimmt. Wiederum, wenn er sich mit seiner Frau zu Bett gelegt hat,

fragt er, ob sie auch genau wisse, dass ihre Truhe gut zugeschlossen sei, dass die Kasette angelegt ist, dass man nicht vergessen hat, die Haustür zuzuriegeln, und obwohl sie das alles versichert, wird er doch unruhig, steht auf und geht im Hemd und mit nackten Füßen, die Lampe, die im Schlafzimmer brennt, in der Hand, selber durch das ganze Haus und kann auch dann nur schwer einschlafen.

Er nimmt Zeugen mit, wenn er Rückstände eintreibt, damit es seinen Schuldnern nicht eines Tages einfalle, ihm seine Forderungen abzuleugnen. Das Gewand, das er färben lassen will, schickt er nicht zu dem Tuchwalker, der als der beste Handwalker gilt, sondern zu dem, der sich einverstanden erklärt, eine Bürgschaft zu stellen, wenn er es in Empfang nimmt. Wenn einer es auf den Versuch ankommen lässt, ob er ihm ein paar Gefäße (aus Gold oder Silber) leihen werde, schlägt er die Bitte ab, oder wenn er sie erfüllt, wiegt er sie zuerst, schickt einen Aufpasser mit und lässt die Gefäße am nächsten Tag schon zurückverlangen.

Begleitet ihn ein Sklave, für den er eine Vorliebe hat, in die Stadt, so lässt er ihn vor sich hergehen, aus Angst, jener werde, wenn er ihn aus den Augen verliere, sich ihm entziehen und die Flucht ergreifen. Wenn jemand irgend etwas aus seinem Hause mitnähme and dabei sagte: ‚Schätz das ab und setz es auf meine Rechnung‘, so würde er antworten, dass man es an seiner Stelle lassen müsse, und dass er anderes zu tun habe, als seinem Geld nachzulaufen (zit. n. La Bruyères, 1688/1979, S. 69-70).

Auch schon vor mehr als zweitausend Jahren galt, was auch heute noch gilt, dass ein Leben in Misstrauen sehr belastend ist. Dies gilt nicht nur individualsemantisch, sondern auch sozialsemantisch, denn ein habituell

misstrauischer Mensch kann in sozialen Interaktionszusammenhängen ein Faktor sein, der deren flüssiges Funktionieren stark behindert.

Allerdings kann auch zu große Vertrauensbereitschaft sozial *dysfunktional* sein. Wechselseitiges Vertrauen kann zu einer Abnahme von Denken und Anstrengungsbereitschaft führen, weswegen Merkantilisierungsbefürworter ein gewisses Maß an Vertrauensmangel in einer Gesellschaft sogar für sozialevolutiv förderlich ansehen, wobei allerdings auch von diesen Befürwortern bestimmte Sektoren ausgespart werden: „Das Marktdenken ... hat Gesellschaftsbereiche erobert, in denen es nichts zu suchen hat; am deutlichsten wird dies bei der Gesundheitsversorgung. Dieser Bereich war nie als Geschäft gedacht, sondern als Berufsfeld. In Amerika, wo Geld alles ist, ist der Medizinbereich mittlerweile ein reines Geschäft“ (Soros, 1998a, S. 121). Eine vertrauensbezügliche Labilisierung des Arzt-Patienten-Verhältnisses wird in Deutschland meist noch abgelehnt (und von den Ärzteverbänden wird diese verbreitete Ablehnung berufspolitisch geschickt ausgenutzt).

Eine *vertrauensbezügliche Labilisierung* der universitären Lehr- und Forschungsverhältnisse wird dagegen (dabei vermeintlich US-amerikanischem Vorbild nacheifernd) in zunehmendem Maße politisch befürwortet. Dies zeigt sich am derzeitigen Aufblühen des Evaluationswesens: „Evaluationen signalisieren einen Vertrauensschwund“, sagt Kieser (1998, S. 411); doch, so fügt er hinzu, ist damit eigentlich nur eine Umverlagerung des Vertrauens verbunden, denn „(Evaluationen) machen ... Vertrauen nicht überflüssig, sondern tauschen lediglich die Zielgruppen aus, auf die es zu richten ist. Früher musste man den Professoren vertrauen, jetzt den Evaluatoren bzw. dem Prozess der Auswahl der Evaluatoren“ (ebd.).

Es wäre ein interessantes Forschungsgebiet, der Frage nachzugehen, ob es, und falls ja, wo es solche „Umverlagerungen“ tradierter Vertrauensbereiche in andere gibt und gegeben hat.

Ein Bereich, in dem schon seit alters her Vertrauen umverlagert wird, ist der des Rezensions- oder Reviewwesens. In einer Diskussion zu dem Thema „Putting trust in reviews: The ethics of book reviewing“ (Berichtersteller ist Baldwin, 1999) wird das Thema als ein sehr virulentes und zugleich heikles erörtert. Als Vertrauenskriterien werden genannt: Ehrenhaftigkeit des Reviewer, Genauigkeit und Nicht-Einseitigkeit des Reviews. Ob diese unscharfen Kriterien erfüllt sind, das beurteilen die Herausgeber des Veröffentlichungsorgans. Gerade weil sich hier offensichtlich weite Spielräume öffnen, offeriert dieses Gebiet den Psychologen ein interessantes Forschungsfeld (wenn alles präzise bestimmt und festgelegt wäre und wenn sich alle Leute danach richteten, dann gäbe es nicht viel zu erforschen).

Mögliche Habitusfolgen - ein Beispiel: Erforschenswert ist eine habitusbezogene Verweisungshypothese Kiesers (1998). Ihr zufolge fördern Evaluationen „die Erosion berufsethischer Normen“ (S. 411). Menschen, denen vertraut wird, wird damit (bei wertorientiertem Bemühensmodus) eine bestimmte ethische Orientierung unterstellt. Bei Misstrauen entfällt diese Unterstellung. Dies mag, sozialkonstruktivistisch gedacht, dazu führen, dass die wissenschaftsethische Verpflichtung als Teil des Habitus der Wissenschaftler unfunktional wird und damit allmählich verschwindet. Kieser schließt seine Darlegungen mit dem Satz: „Evaluationen schaffen die Wirklichkeit, die zu messen sie vorgeben“ (ebd.) - Erwähnt sei, dass dies keine Annahmen eines weltfremden Humboldtianers sind, sondern eines Betriebswirtschaftlers, der in diversen Evaluationskommissionen als Evaluator Erfahrungen sammeln konnte.

Habitusfolgen kann man aber nicht nur bei den Evaluierten, sondern auch bei den Evaluatoren vermuten: Zum Habitus eines funktionstüchtigen Evaluators gehört der Glaube an die Qualität seiner Evaluationsurteile. Ein Evaluator muss zu einem (oft dualen) Ergebnis kommen (z.B. förderungswürdig vs. nicht förderungswürdig). Er muss bereit sein, viele „Wenns“ und „Abers“ beiseite zu legen. So richtig sozialfunktional eingepasst ist er, wenn ihm diese „Wenns“ und „Abers“ gar nicht mehr in den Sinn kommen - und wenn er dies an sich selbst nicht einmal bemerkt.

Wenn man als Außenstehender Gelegenheit hat, Evaluationsentscheidungen und deren Genese beobachten zu können (ich selbst hatte vier Jahre lang diese Gelegenheit in einer zentralen universitären Kommission), dann ist man immer wieder erstaunt, wie „pragmatisch“ Evaluatoren bei ihrer Entscheidungsfindung „intern“ (d.h. in der Evaluationskommission) vorgehen und mit welcher Überzeugungsinbrunst sie diese dann „nach außen hin“ (z.B. in politischen Gremien) vertreten. Zweifel an der Qualität der Evaluation werden geschlossen und energisch abgewiesen. Da es sicher falsch ist, den Evaluatoren dümmliche Bedenkenlosigkeit und Dreistigkeit zu unterstellen (meist sind es ja „gestandene“ Wissenschaftler), vielmehr sind sie wohl echt von dem, was sie sagen, überzeugt, sind sie *gute Beispiele gelungener Habitusgenese*. Der sonst in der Wissenschaft so hochgehaltene Zweifel (von Descartes bis zu Popper) hat sich bemerkenswerterweise verflüchtigt - und er muss sich „verflüchtigen“, denn sonst gibt es kein klares (evaluatives) Ja oder Nein. Werden Wissenschaftler zu Evaluatoren, dann geraten sie unter einen sozialfunktionalen Druck, der Politikern wohl vertraut ist. Überspitzt kommt dies in einer leicht gehässigen Charakterisierung zum Ausdruck: Aufgabe der Politiker ist es nicht, tiefeschürfend nachzudenken, ihre Aufgabe ist es vielmehr, das Denken zu beenden und das Agieren

zu beginnen! (deshalb können Politiker mühelos ihre Aufgabenbereiche wechseln)

Institutionelle Stabilisierungen: Institutionen haben nicht nur die Aufgabe soziale Komplexität zu reduzieren, sondern sie sollen auch (oder als Teil davon) *Partizipationsvertrauen sichern und stabilisieren*. Im Extrem wird dies bei Umbrüchen deutlich. Wer die Schwierigkeiten der so genannten Deinstitutionalisierung geistig Behinderter (vgl. Lamb, 1998) analysiert, der bekommt die die Lebensführung bis ins Elementare durchdringende Kraft der Institutionen besonders krass vor Augen geführt.

Eine Institution ist eine Verbindung von Regeln und Normen, welche für das Handeln von Menschen, die in einem umgrenzten sozialen Setting (z.B. in einer Universität) bestimmte Positionen (z.B. als Studierende, als Hochschullehrer) einnehmen, gelten und deshalb das Handeln der Menschen leiten. Die konstitutiven Regeln und Normen sind öffentlich zugänglich und ihre Beachtung wird überwacht und sanktioniert. Solche Institutionen machen den Bereich gesellschaftlichen Lebens, den sie strukturieren, erwartbar und verlässlich. Deshalb werden Bereiche, für die das noch nicht gilt, für die es aber gelten sollte, institutionalisiert. Zwischenstaatliche Institutionen etwa sind deshalb ein wichtiger Teil so genannter vertrauensbildender Maßnahmen. Institutionen verlieren ihre vertrauenssichernde Funktion, wenn sie nicht mehr regel- und normgerecht und damit erwartbar prozessieren (z.B. parteipolitische Kungelei bei der Besetzung von Positionen in Verwaltungsinstitutionen).

Giddens (1988, S: 77ff.) spricht von der „Dualität gesellschaftlicher Struktur“. Damit ist gemeint, dass Strukturen einerseits menschliches Handeln begrenzen und ermöglichen. Andererseits werden Strukturen erst durch ein ihnen gemäßes Handeln gesellschaftlich wirklich und

dabei und dadurch befestigt. Bei den Kulturanthropologen hieß es: Kultur bildet und wird dadurch, dass sie dies tut, gebildet (vgl. Rothacker, 1965/1988).

Ein vertrauensbezüglich besonders interessanter Institutionentyp sind die „Interdisziplinären Forschungseinrichtungen“ (z.B. das ZiF in Bielefeld oder das Hanse-Kolleg in Delmenhorst). In ihm zeigt sich der recht verwickelte *Zusammenhang zwischen Vertrauen, Leistung und institutioneller Einbindung*. In interdisziplinären Forschungseinrichtungen sollen Menschen temporär bestimmte institutionelle Zwänge ihrer Heimatuniversitäten (z.B. die eines Forschungsinstituts) vernachlässigen können, ohne dass sie dadurch Nachteile erleiden. Man verspricht sich von solch einer Möglichkeit der (gesichert schadlosen) Partizipation am zwanglosen und unüberwachten Forschen das Entstehen von Innovationen. Wie Fischer (2000) aus historischer Sicht darlegt, ist innovative Forschung selten, wenn überhaupt, in projektbezogen-zielgerichteter Forschung entstanden: „Keine der Basisinnovationen, die die Geschichte der Wissenschaften, der Technik und der Kultur bestimmt haben, wurden je auf der Grundlage eines genauen Planes, eines begutachteten Forschungsprojektes oder einer staatlichen Forschungsinitiative geschaffen“ (S. 14). Produktiv sind gezielte Forschungsförderungen nur dann, wenn es um die technische Umsetzung grundlagenwissenschaftlich bekannter Erkenntnisse geht (z.B. bei Trumans so genanntem Manhattan-Projekt - dem Bau der ersten Atombombe), nicht aber dann, wenn solche Erkenntnisse erst geschaffen werden müssen (z.B. bei Nixons „War-cancer“-Initiative)

Wer im Regelgehäuse merkantilisierter Forschungseinrichtungen (vgl. Laucken, 1997a) arbeitet, der tut gut daran, regelgerecht zu partizipieren, um nicht Marktanteile zu verlieren, was einen Rückgang an Ressourcen nach sich zöge. Er muss Forschungsthemen und Forschungsstile danach

ausrichten, was marktgängig ist. Es ist hochriskant (falls man auf Geld angewiesen ist), „abwegig“ zu denken und zu forschen. Er kann, sofern seinem „Abweg“ nicht kurzfristig absehbarer Erfolg (am besten technischer) beschieden ist, nicht mit Milde und Gnade seiner Konkurrenten oder seiner „peer reviewer“ rechnen. Das „peer review“-System ist ja ein soziales Wettkampf-System - und kein „Erkenntnis-System“. Auch dies legt sehr einprägsam der Wissenschaftshistoriker Fischer (1998) dar. Viele Koryphäen der Naturwissenschaften wären seinerzeit (hätte man sie an den derzeit gebräuchlichen „Leistungsindikatoren“ bemessen) „weg-evaluiert“ worden: „Wissenschaftlicher Konsens ist zumeist kein Zeichen von Wahrheit, sondern ein Indiz einer mehr oder weniger subtilen Wirkung psychischen, sozialen, politischen oder ökonomischen Drucks“ (S. 402). - Interdisziplinäre Forschungseinrichtungen sollen nun diesen potenziellen Schadensdruck temporär nehmen.

Befürworter solcher Einrichtungen (vgl. z.B. Weingart, 1997) gehen davon aus, dass sie dem Erdenken und Erproben von Neuem dienlich sind. In ihnen werden Wissenschaftler zusammengebracht, die verschiedenen Disziplinen entstammen. Damit entfällt der unmittelbare Legitimationsdruck gegenüber und der Evaluationsdruck durch Fachkollegen. Und die interdisziplinären Einrichtungen schützen die Wissenschaftler zusätzlich noch dadurch vor Nachteilen, dass sie als Forschungsinstitute hohes Ansehen genießen, so dass allein schon die Tatsache, dort tätig gewesen zu sein, als Leistungsnachweis gilt. So werden institutionelle Verhältnisse geschaffen, die Partizipation am Unüblichen erlauben, ohne Angst vor möglichem Schaden (z.B. Fachkritik und Überholt-Werden) haben zu müssen.

Interdisziplinäre Forschungseinrichtungen sind gesellschaftlich eingerichtete Optionsgeneratoren. Sie schaffen einen *temporär selektionsdruck-armen Freiraum, in dem ein Überschuss an innovativen Optionen generiert*

werden soll, an denen dann „draußen“ wieder sozialpraktische Selektionen ansetzen können. Man erwartet Innovationen durch Entlastung von unmittelbarem kollegialem Evaluationsdruck. Die Entlastung wird bewerkstelligt durch die Einrichtung einer *Vertrauensschutzzone*. Daraus ergäbe sich die sozialsemantische Hypothese: *Je dichter das Evaluationsnetz wird, desto mehr Entlastungszonen (z.B. Forschungskollegs) werden eingerichtet.*

Die gewählten Beispiele mögen den konnotativen Eindruck erwecken, als wolle ich einseitig das Hohelied des Vertrauens singen. Das will ich nicht, deshalb abschließend Folgendes:

Soziale Dialektik: Wenn man das Vertrauen als sozialsemantische Größe funktional betrachtet, so sollte man stets auch im Blick haben, dass sich funktionale Verhältnisse in sozialdialektischen Beziehungen von These, Antithese und Synthese finden lassen. Dafür zwei Beispiele:

Erstes Beispiel: Aus dem anfänglichen Vertrauen eines Kindes zu seinen Eltern wird auf Grund enttäuschter Erwartungen Misstrauen, welches der Anlass dazu sein kann, die Beziehung zu den Eltern reflexiv zu thematisieren, zu besprechen und neu zu formieren - nun in einer Weise, die weder unreflexives Vertrauen noch diffuses Misstrauen abnötigt, sondern durch- und einsichtiges Handeln ermöglicht, was die Basis eines höheren Vertrauens sein kann.

Die Ambivalenz zwischen Vertrauen und Misstrauen ist hier gleichsam der *Boden für Selbstbesinnung und Eigenbestimmung*. Das „Säen vom Misstrauen“ wäre mithin produktiv, nicht weil man sich effektiv wappnet, sondern weil ein anderer Diskurs entsteht, in dem der Gegensatz „Vertrauen vs. Misstrauen“ bearbeitet und gegebenenfalls aufgehoben wird.

Zweites Beispiel: Trettin & Musham (2000) stellen fest, dass in bestimmten sozialen Zusammenhängen auf Grund vergangener Erfahrungen (z.B. in der Beziehung zwischen Atomindustrie und anwohnenden Bürgern) Vertrauen nicht mehr herstellbar ist. „Increasingly in some venues of public life, trust may no longer be possible or desirable and quite possibly is not a realistic goal“ (S. 413). Dies ist aber nicht zu bedauern, im Gegenteil. Das Misstrauen hat oft positive Folgen. Die interviewten Anwohner einer atomindustriellen Anlage lehnten die Sicherheitsbeteuerungen und vertrauenspolitisch inspirierten Selbstdarstellungen der Geschäftsleitung rundweg ab, vielmehr bestanden sie auf „legal regulation, independent testing programs, and sufficient information to ensure citizens' adequate voice“ (S. 422). *So fördert das Misstrauen der Bürger richtige Maßnahmen* und schafft so gegebenenfalls ein Vertrauen auf einer höheren Ebene.

Beide Beispiele sollen hier deutlich machen, dass Misstrauen ein sozial-dialektisch sehr fruchtbares Momentum sein kann. Misstrauische Menschen widerstehen Beschwichtigungen und leiten so oft positive Fortentwicklungen ein. In seinem Roman „Und Nietzsche weinte“ lässt der schriftstellernde Psychiater Yalom (1996) Nietzsche sagen: „Misstrauen ist der einzige Weg zur Wirklichkeit“ (S. 193). Und an anderer Stelle lässt er ihn sagen: „Nein, ich habe nicht zu wenig vertraut; mein Fehler war, zu sehr zu vertrauen. Ich ... kann es mir nicht leisten, noch zu vertrauen“ (S. 97). Mit solchen Aussagen wird eine abendländische Leitidee auf soziale Beziehungen angewandt: Zweifel (Skepsis) ist der Motor allen Erkenntnisfortschritts. So ließe sich das Hohelied des Misstrauens anstimmen. Auch das will ich hier nicht tun. Ich will schlicht erforschen, explizieren und vielleicht hier und da erklären.

Ich hoffe, dass ich zeigen konnte, dass zwischen Interaktionen, Institutionen und Vertrauen ein sozialsemantisches Wechselverhältnis besteht, das sich näher zu betrachten lohnt. Um dies zu tun, beginne ich zunächst damit, soziale Verhältnisse und die sie kennzeichnenden Interaktionen näher zu betrachten. Dabei gehe ich von sozialen Strukturdiagnosen der heutigen Verhältnisse in westlichen Ländern aus, wie sie von Sozialwissenschaftlern angeboten werden. Dies geschieht hier zunächst rein eklektisch. Die Diagnosen stammen aus unterschiedlichen Disziplinen und sie greifen auf unterschiedlichen Abstraktionsniveaus zu. Ich habe solche Diagnosen heraufgegriffen, die die gesellschaftlichen Verhältnisse in einer Weise charakterisieren, die es offensichtlich macht, dass hier die Differenz Vertrauen/Misstrauen relevant ist.

4.4.2 SOZIALESEMANTISCHE DIAGNOSEN

„(T)rust appears to be more a topic of social psychology than of sociology. Sociologists have traditionally not paid it much attention, yet over the past decade it has come to the fore. This is due ... to concern about damage of the social fabric caused by erosion of trust relationship and social consensus, as traditional structures are marginalised by more individualistic structures that have not achieved the consensus threshold for social integration“ (Caton, 1998, S. 310). Solche Aussagen lassen erkennen, dass das Vertrauen eine semantische Größe ist, die in soziale Strukturen eingebaut ist. Will man sich mit dem Vertrauen sozialsemantisch befassen, so muss man die Strukturen und ihre vertrauensbezüglichen Eigenarten betrachten.

Der Japaner Onuma (2000) vertritt die Auffassung, dass die Prinzipien und Maximen westlicher Zivilisationen vertrauenslabilisierend wirken:

- Die so genannten Menschenrechte gehen von einem Menschen aus, der unabhängig und durchsetzungswillig ist und der deswegen staatlicher Autorität misstraut.
- Das Rechtssystem dient der Beilegung sozialer Konflikte, es regelt staatliches Handeln und es stärkt die Interessen und Möglichkeiten des Einzelnen.

„Obwohl in der Moderne die Bedeutung dieser Faktoren für den Schutz zentraler Werte und vitaler menschlicher Interessen nicht hoch genug eingeschätzt werden kann, so tendieren sie doch auch dazu, eine auf exzessive Konfrontation angelegte und verhärtete Sozialstruktur hervorzubringen. Nicht zuletzt ist es diese Kultur der Konfrontation, die in vielen entwickelten Ländern verhindert, dass Beziehungen zwischen den Mitgliedern der Gesellschaft entstehen, die harmonischer sind als heute und stärker auf gegenseitigem Vertrauen beruhen“ (S. 68f.). Das westliche Verständnis gesellschaftlichen Zusammenlebens wäre demnach von vornherein so angelegt, dass der Differenz Vertrauen/Misstrauen eine wichtige strukturierende Stellung zukommt.

Über diese misstrauensaffine Grundverfasstheit westlicher Gesellschaften hinaus gibt es aber Vorgänge gesellschaftlichen Wandels, die die Bedeutung der Differenz Vertrauen/Misstrauen noch stärker in den Vordergrund schieben. Es gibt eine beachtliche Reihe (meist soziologischer) Zeitdiagnosen, die die These vertreten, dass die Strukturierung der Gesellschaft sich in einer Weise gewandelt hat oder immer noch wandelt, die Menschen in *vertrauensbezüglich prekäre Lebenslagen* bringt. Einerseits muss der Mensch mehr Vertrauen aufbringen als früher, andererseits wird das Aufbringen von Vertrauen immer gefährlicher (*L11: Zusatzschaden*). Worin diese Wandlungen bestehen sollen, kann ich hier nicht gründlich ausbreiten. Ich werde einige Stichworte nennen und jeweils kurz erläutern.

Man kann die folgenden Stichworte jeweils als eine Differenz innerhalb einer bestimmten Dimension auffassen. Das Stichwort „soziale Sicherung“ etwa unterstellt, es gäbe eine Dimension „Mehr-oder-weniger-soziale-Sicherung“, hinsichtlich derer sich Gesellschaften unterscheiden können. Die folgenden diagnostischen Differenzen sind keine „Entweder-oder“- , sondern „Mehr-oder-weniger“-Größen. „Die Soziologie kann immer nur über Mischverhältnisse und ihren Wandel sprechen“ (Schulze, 2000, S. 4).

Solche Differenzen werden im Folgenden dann aufgeführt, wenn sie von irgendwelchen Wissenschaftlern für diagnostisch aufschlussreich gehalten wurden bzw. werden und wenn es nicht unplausibel ist, dass sie mit der *habituellen Differenz Vertrauen/Misstrauen in irgendeinem sozial-semanticen Verweisungszusammenhang* stehen können.

Denkbare vertrauenthematische Folgerungen hinsichtlich einer adäquaten Habitusausstattung, die sich aus gesellschaftlichen Wandlungen ergeben, werde ich jedoch erst im nächsten Abschnitt behandeln.

Soziale Sicherung: In den „westlichen“ Gesellschaften sind die sozialen Sicherungssysteme derart ausgebaut, dass niemand befürchten muss (gleichgültig, ob er vorgesorgt hat oder nicht), in seinem Überleben gefährdet zu sein. Auch die „Armen“ leben heute besser als der Durchschnittsmensch in vergangenen Jahrhunderten.

Dies hat sozialfunktionale Folgen - etwa: „Niemand braucht bei uns aus den einstigen Gründen (aus Gründen der Überlebenseicherung; U.L.) noch einer Gemeinschaft anzugehören. Singles leben physisch ein genauso gesichertes Leben wie irgendwelche Familien- oder Haushaltsmitglieder“ (Imhof, 1992, S. 258). Es gibt heute keine Notwendigkeit mehr, in Gemeinschaften leben zu müssen. Dies ermöglicht es, zu den Mitmenschen ein recht eigenständiges und, so man will, recht

eigenwilliges Verhältnis leben zu können. Der Habitus des modernen Menschen ist (überlebensbezüglich) *sozial anpassungsentlastet*. Dies hat zur Folge, dass die Differenz Vertrauen/Misstrauen, wie sie typisch war und ist für das Zusammenleben in Versorgungsgemeinschaften, ihre lebenspraktische Relevanz verliert. Damit wird die Differenz nicht irrelevant, wie sich gleich zeigen wird, sie wird aber grundlegend anders relevant.

Dies Alles mag sich wieder ändern, wenn zum Beispiel die Altersvorsorge wieder stärker privatisiert wird. Dann Entstehen vielleicht wieder gemeinschaftliche Versorgungsverhältnisse.

Funktionale Differenzierung: Müller-Freienfels (1930) charakterisiert die evolutionäre Entwicklung sozialer Gebilde durch die Begriffe: Integrierung, Differenzierung, Rationalisierung und Zivilisierung. Und zur sozialen Differenzierung sagt bereits Schäffle (1875-78), dass das gesellschaftliche Zusammenleben sich in abgrenzbare soziale Konfigurationen, die jeweils Sonderaufgaben erfüllen, zerlegen lässt. Für Luhmann (1984) ist die funktionale Differenzierung der Gesellschaft ein Kennzeichen der Moderne. An die Stelle z.B. hierarchisch-ständischer Strukturen tritt das Nebeneinander funktional differenter sozialer Systeme (z.B. familiales, ökonomisches, politisches, wissenschaftliches System). Jedes System hat seine eigenen Aufgaben und Probleme, und es bearbeitet diese mit eigenen Mittel, deren jeweiliger Einsatz einer eigenen Rationalität folgt. Die Systeme sind sozialsemantisch autonom; sie sind miteinander lediglich „strukturell gekoppelt“ (bedürfen sich wechselseitig komplementär zu ihrem Erhalt).

Das Funktionieren sozial differenzierter und sozialsemantisch fragmentierter Gesellschaften verlangt von Menschen, dass sie *multifunktional einsetzbar* sind. Sie müssen in der Lage sein, in verschiedenen Systemen

Aufgaben zu übernehmen, wobei sich auch diese Aufgaben stetig wandeln.

Um diesen Anforderungen genügen zu können, müssen Menschen entsprechende kognitive Kompetenzen besitzen - die allgemeinste ist die Kompetenz, sich selbst zu vergegenständlichen und zu reflektieren (s.u.).

Die funktionale Differenzierung verlangt aber nicht nur, sie eröffnet auch. Sie eröffnet Möglichkeiten individueller Lebensführung, die in einer funktional uniformen Gesellschaft nur schwerlich lebbar wären. Wohl niemand wünscht sich das Lebensführungskorsett etwa der ständisch gegliederten Gesellschaft ernsthaft zurück.

Der Habitus eines sozialfunktional tüchtigen Menschen, der in einer funktional differenzierten Gesellschaft lebt, muss so geartet sein, dass er *wechselnden sozialen Inanspruchnahmen zugänglich* ist, diese vielleicht gar selber wünscht (weil er es interessant findet). Dies setzt ein hohes Maß an anforderungs- und selbstbezoglicher Reflexivität voraus.

Hier sei nochmals gesagt, dass die vertrauensbezüglichen Habitusanforderungen, die sich aus dieser und den folgenden sozialsemantischen Diagnosen ergeben, in einem folgenden Abschnitt 4.4.4 behandelt werden.

Reflexivität: Wenn man unter Reflexivität die Kompetenz versteht, dass ein Mensch sich selbst und sein Verhältnis zum Umwelt vergegenständlichen und bedenken kann (d.h. sich selbst und sein Zusammenleben mit anderen gleichsam aus der Vogelperspektive betrachten kann), dann wird klar, warum die sozial hochgradig differenzierte moderne Gesellschaft Menschen dieser Kompetenz verlangt. *Reflexivitätskompetenz gehört zu einem sozialsemantisch funktionstüchtigen Habitus.* Ein Mensch, der in der Lage ist, sich selbst bezüglich der Umwelt zu reflektieren, ist auch in

der Lage, sich bezüglich verschiedener Umwelten verschieden zu begreifen. Er kann sich umweltrelativ passend begreifen und gegebenenfalls machen. Er ist potenziell ein adaptiv hoch effizientes Einsatzmittel, bestens geschaffen für den multifunktional geforderten Einsatz in funktional differenzierten Gesellschaften.

Für Elias (1976) basiert der Prozeß der Zivilisation auf der Fähigkeit der Menschen und ihrer zunehmenden Bereitschaft, sich reflexiv zu thematisieren und regelgerecht zu steuern (Elias betont besonders die „Affektregulation“). Selbstdistanz und Selbstkontrolle werden zu „Wesensmerkmalen des zivilisierten Habitus“ (Breuer, 1995, S. 44).

Elias sieht diesen Habitus als sozialfunktional gefordert an. Eine Gesellschaft, deren äußere Lebensbezüge zunehmend entstrukturiert, flexibilisiert und liberalisiert werden, bleibt als sozialer Zusammenhang nur dann erhalten, wenn die *innermenschliche Reflexions- und Regelungsdisziplin* entsprechend zunimmt.

Es wäre eine spannende sozialgeschichtliche Frage, zu erkunden, ob es eine zeitliche Parallelität gibt zwischen dem Aufkommen bestimmter philosophischer Denkströmungen und sozialstrukturellen Veränderungen, die einen reflexiv lebenden Menschen fordern. Die Existenzphilosophie ist ein denkbarer Kandidat. Sie ist eine Denkströmung, die die Möglichkeit und die Notwendigkeit der Selbstreflexion betont und, damit verbunden, das Erkennen von Freiheit und Selbstverantwortlichkeit. Ein Mensch, der sich für das, was er ist, selbst verantwortlich sieht, weil er das ist, zu was er sich dank seiner eigenen Entscheidungen gemacht hat, der ist nicht nur reflexiv, sondern auch flexibel, denn stets kann er sich entscheiden, ein anderer zu werden (auch wenn dies gelegentlich schwierig sein mag, doch es ist möglich). Menschen, die solches Denken habituiert haben, sind potenziell vielfältig ein- und umsetzbar.

Individualisierung. Im Rahmen reflexiver Selbstvergegenständlichungen vor dem Hintergrund multifunktionaler Inanspruchnahmen erwächst nun die Frage nach dem personal Konstanten im Strom des Variablen. Das Konstante ist das Individuum (d.h. „das Unteilbare“). Das Individuum ist das, was es ist, jenseits aller sozialfunktionalen Indienstnahmen und über diese hinweg ist (vgl. die so genannte „Exklusionsidentität“ bei Luhmann, 1989b). „Alle Definitionsleistungen werden den Individuen selbst auferlegt. Dies ist ein wesentlicher Aspekt gesellschaftlicher Individualisierung“ (Beck, 1996, S. 330). „Nirgends kann und darf das Ich sich zu Hause fühlen, im Einklang mit anderen sein. Vorrangig werden Trennbeschreibungen vom Ich zu anderen, wenn das Individuum sich mit Selbstdefinitionen, Selbstbehauptungen und Selbstverwirklichungen beschäftigt“ (Uhle, 1997, S. 186). Schulze (2000) sieht in der Individualisierung einen Paradigmenwechsel gegenüber den 50er Jahren. „Im alten Paradigma war die Welt das Gegebene, an das sich das Ich anzupassen hatte. Im neuen Paradigma hat sich das Verhältnis um 180 Grad gedreht – wenn überhaupt noch etwas als Gegeben betrachtet wird, dann das Ich“ (S. 3).

Zu dieser Individualisierung passt auch die schon früher von Schulze (1993) festgestellte „Erlebensorientierung“ bestimmter „sozialer Milieus“. „Was will ich, und wo bekomme ich es her?“ wird zur Leitfrage (ders., 2000, S. 3). Gleichsam mustergültig äußert der umschwärmte Filmstar Matt Dillon den Leitfaden: „Wir sind doch nicht hier, um unser Leben wie Ameisen zu verbringen. Hey! Es geht darum, Spaß zu haben und das Leben zu genießen“ (Spiegel-Kultur-Extra, August 1998, S. 46). Allerdings ist die Erlebensorientierung nur eine Variante möglicher Individualisierungen. Eine andere ist die Differenzmaximierung – immer siegen wollen.

Das klingt individualsemantisch gedacht, und so wird es auch von manchen Soziologen vorgetragen (z.B. Streben nach Ich-Bewusstsein, Spaß-Haben, nach Siegen als anthropologischer Grundsatz). Man kann die Individualisierung aber auch *sozialsemantisch* einzubinden versuchen (Müller-Freienfels, 1930, spricht dann von „soziologischem Sinn“, S. 275), etwa indem man sagt, dass der multifunktionale Einsatz eines Menschen von diesem fordert, auch *außerfunktional ansprechbar* zu sein. „Bei BASF standen Unternehmensstrategien im Vordergrund, der Mensch war eigentlich eine Schachfigur“, erinnert sich Ehringhaus, der 18 Jahre lang in der Geschäftsführung von BASF tätig war (vgl. Bankenspiegel, 2/2000, Heft 174, S. 30). Menschen eignen sich besonders dann als Schachfiguren, wenn sie funktionsvariabel einsetzbar sind. Andere oder neuartige Einsätze, aber auch Umschulungen, verlangen nach Menschen, die auch dann „etwas sind“, wenn sie ihrer Funktion verlustig gegangen sind. *Individualistisch zentrierte Menschen sind sozialfunktional besser verwendbar als Menschen, die sich an eine bestimmte z.B. berufliche Identität klammern*. Wer heute noch Beruf als „Berufung“ (im lutherischen Sinne) begreift, ist Sand im sozialen Getriebe. Wer bereit ist, angebotene Jobs zu übernehmen (Hauptsache, sie bringen Geld), der ist geeignet. „Jobhopper“ sind gefragt: „Sie docken sich rund um den Globus mal hier, mal dort an einen Job an, um nach getaner Arbeit weiterzuziehen, während die großen, dauerhaft bestehenden Unternehmen zu wachsenden Hohlkörpern mutieren“ (Laubacher, 2000, S. 12). Gesucht sind Menschen, die sich als „Selbst-GmbH“ begreifen.

Zu der außerfunktionalen Ansprechbarkeit gehört nicht nur, dass Menschen sich als Individuen denken, sondern auch, dass sie sich als *entscheidungsfrei und verantwortlich* sehen. „(D)ie rationalisierte Gesellschaft duldet die Freiheit der Individuen nur, weil sie sie braucht, weil jene

Freiheit die Möglichkeit gibt, dass sich die Individuen in neue soziale Zusammenhänge eingliedern“ (Müller-Freienfels, 1930, S. 276).

Mit der Individualisierung einher geht die Hervorhebung der „Freiheit“ aus der Trias „Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit“. Und wenn heute von Menschenrechten gesprochen wird, so ist damit vorrangig die Freiheit gemeint, nicht aber die jakobinische Freiheit gegenüber der Obrigkeit, sondern die Wahlfreiheit des Marktmenschen. In einer so verstandenen Freiheit ohne Gleichheit liegt die Tendenz zur Herrschaft von Privilegierten, zur Spaltung der Gesellschaft. Dies aber dient dem ökonomischen Prosperieren. Das Geld zirkuliert dort, wo es produktiv ist (es versandet nicht in billigem Konsum).

Auch hier wäre es interessant, zu untersuchen, ob im politischen Diskurs die Appelle an Entscheidungsfreiheit, Verantwortungsbewusstsein und Umstellungsbereitschaft heute häufiger anzutreffen sind als früher.

Auch die *Erlebnis- und/oder Siegorientierung* braucht nicht als Ersatz für verloren gegangene (z.B. berufliche) Seinsbefriedigung gesehen zu werden, sondern kann als eine Befriedigungsform gelten, die aus Menschen eine *mobil einsetzbare Arbeitsressource* macht. Sie macht einen Aspekt seiner multiplen „employability“ (Beschäftigungseignung) aus. *Sie entbindet den Menschen, ohne ihm Lebenssinn zu nehmen.*

Soziale Einbettung: Durch die geforderte Mobilität (Walzer, 1993, unterscheidet eine geographische, eine soziale, eine politische und eine eheliche Mobilität), durch die Vervielfältigung der Lebensalternativen, durch die Anonymisierung und Versachlichung der Lebensbezüge, durch die Globalisierung des Interaktionsspektrums, durch die Multikulturalisierung der Gesellschaft und dergleichen mehr kommt es zu einer zunehmenden sozialen Entbettung. Man lebt nicht mehr, eingebettet in eine

zum Beispiel kleinstädtische Sozialgemeinschaft, für die gelten mag: Hier kennt man die Mitmenschen, von klein auf. Man weiß, welche Umgangsregeln gelten. Man kennt seine Rechte und Pflichten. Man weiß, was die anderen für gut halten und was sie ablehnen. Man teilt gemeinsame Werte und Überzeugungen und so weiter - kurz: alles ist einem vertraut. Demgegenüber gilt heute oftmals: Man lebt mit Menschen zusammen, die einem fremd sind. Man kennt ihre Geschichte nicht, ihre Familie nicht. Man begegnet ihnen oft als Funktionsträger. Man weiß nicht, was sie mögen und was nicht und so weiter - kurz: der Bereich des Fremden weitet sich ständig. - Giddens (1996) spricht von „sozialer Entbettung“ - was hier nicht anklagend gemeint ist (so weist Imhof, 1992, immer wieder darauf hin, dass sich die frühere soziale Einbettung wohl niemand zurückwünscht, der ihre historische Realität kennt).

Wenn man der (sozialkonstruktivistischen) Auffassung ist, dass das Selbstverständnis eines Menschen ein sozial eingespieltes ist, dann beeinflusst die soziale Entbettung auch das Eigenerleben. „The fundamental truth is that modernity weakens culture and fragments experience. The gains of modernity are won, not easily and smoothly, but at significant cost to harmony and stability of human experience“ (Selznik, 1994, S. 8).

Ein indirekter Beleg für die Tendenz zunehmender sozialer Entbettung und für das Sehnen nach Einbettung ist die ökonomische Nutzung der Entbehrung der Einbettung. Große Dienstleistungsketten (z.B. McDonald oder Hollyday Inn) werben damit, dass, wo auch immer auf der Welt man sie besucht, man mit dem Gleichen rechnen darf (z.B. Speisen, Bedienung, Zimmergestaltung). Sie werben damit, Inseln des Vertrauten in einem Meer des Wandels zu sein. Hinter solcher Werbung steht wohl die Annahme, es gelte hier eine *Kompensationstheorie*. Danach

gäbe es ein Bedürfnis nach Vertrautem, das an Mangel leiden kann und dann nach Befriedung giert, die sich ökonomisch nutzen lässt.

Soziale Entbettung schließt auch die *Entstetigung und Flexibilisierung* sozialer Lebensbezüge mit ein (vgl. dazu Sennett, 1998). Dass all dies zu einem Verlust an Vertrauen führen kann, zeigen Untersuchungen des sozialen Lebens in Siedlungsgebieten, die sich dadurch auszeichnen, dass in ihnen Menschen (hier: Mexikaner) „live in ... cultural, political, and economic borderline between two worlds“ (Lindsley, 1999, S. 26). Hier treffen moderne und vormoderne Lebensformen aufeinander. Die meisten Mexikaner flüchten sich in ihre tradierten familialen Lebensverhältnisse, deren Kernwerte „Stabilität“ und „Vertrauen“ (trust) heißen. Stabilitätsverlust ist für die Mexikaner untrennbar mit Vertrauensverlust verbunden. Die US-amerikanische Lebenskultur ist für sie eine Vertrauen zerstörende, weil sie die tradierte soziale Einbettung zerstört.

Soziales Engagement und soziale Distanzierung: Die folgenden Gedanken lehnen sich exemplarisch an die bereits erwähnten Überlegungen Simmels (1903) zum Habitus des Großstädtlers an. Man könnte sie auch als einen Aspekt der eben besprochenen sozialen Entbettung behandeln.

Man kann die moderne Großstadt als einen Ort ansehen, an dem Fremde zusammenleben. In der traditionellen Dorfgemeinschaft oder auch noch in der Kleinstadt kennt jeder jeden. Man trifft sich bei privaten oder öffentlichen Gelegenheiten. Dabei muss man Stellung zueinander beziehen - mögen, ablehnen, ertragen und so weiter. Menschen, die hier „anders“ sind, haben es schwer sich einzuleben (falls sie dies wollen). Sie werden bäugt, bewertet, belächelt, vielleicht missachtet und abgelehnt. Ein multikulturelles Nebeneinander kann sich hier nur sehr angestrengt und bemüht entfalten.

In der modernen, westlich orientierten Großstadt ist multikulturelles Leben einfacher möglich. Nicht, weil man sich hier wechselseitig mag, schätzt und achtet, sondern weil man sich nicht füreinander interessiert. „Die anderen“ kümmern einen nicht sonderlich. Man lässt sie in Ruhe, wenn sie einen selbst in Ruhe lassen. Man gesteht „den anderen“ ihr Anderssein zu. Sie werden schon ihren Grund haben. Aber der interessiert einen nicht. *Man ist liberal, weil man gleichgültig ist.* All dies ist möglich, weil man Distanz bewahrt. Man rückt sich mit seinen Ansichten nicht „auf den Pelz“.

Etwas, was am großstädtischen Leben oft beklagt wird, die soziale Gleichgültigkeit, die soziale Kälte, die mangelnde Hilfsbereitschaft, ist - so gesehen - eine Voraussetzung für friedliches multikulturelles Zusammenleben. Hypothese: *Je urbaner und multikultureller Menschen zusammenleben, desto sozial distanzierter und unengagierter werden sie untereinander werden.*

Institutionalisierter Zweifel, Traditionsverlust und Innovation: Giddens (1996) spricht davon, dass die Moderne durch die „Institutionalisierung des Zweifel“ (S. 217) gekennzeichnet sei, vor allem genährt durch die Wissenschaften. Es gibt demnach keine letzten Gewissheiten – nicht im Bereich der Erkenntnis, aber auch nicht im Bereich der Moral, der Konvention, der Tradition und so weiter. Alles ist vorläufig, ist im Fluss, ist revidierbar. Das Vertraute, das Bekannte, das Bewährte kann ständig fraglich werden, verschwinden und durch Neues ersetzt werden. Zunehmend mehr tradierte „Gegebenheiten“ - „Gebote und Verbote, Tabus, Rangordnungen, Herrschaftsbeziehungen, Konventionen“ (Schulze, 2000, S. 3) – werden zur Disposition gestellt. „(W)e live in uncertain and confused times and ... we have lost the symbols or ideologies able to represent the meaning of interaction. Hence the current search for new

bases of interaction“ (Misztal, 1996, S. 3). „Trust“ soll diese neue Basis liefern.

Dazu passend charakterisiert Eisenstadt (1996) die Moderne durch einen Verlust der handlungsorientierenden Bedeutung von Autorität und Tradition. Stattdessen gibt es eine Daueraufforderung nach Innovation. „Immer mehr wich die Autorität der Vergangenheit als grundlegende symbolische Regulationsmacht für sozialen, politischen und kulturellen Wandel einer Einstellung, welche die Bedeutung der Innovation als kultureller Orientierungsmacht und als möglicher Komponente einer Legitimation von Autorität anerkannte“ (S. 102). Ch. von Weizsäcker (1999) spricht gar von einer „Heiligsprechung der Innovation - in welcher Richtung auch immer, und wie auch immer: nur noch die Quantität von Innovation zählt“ (S. 10).

Sicherlich ist die Wertschätzung von Innovation nicht erst heutzutage anzutreffen. Etwa ab der Renaissance kann einem Künstler in der okzidentalen Welt (im Gegensatz zur orientalen) nichts Schlimmeres widerfahren als das Urteil, in seinem Werk nicht gerade originell zu sein. Zusammen mit einigen Kollegen, mit denen ich mich seit Jahren im sogenannten „Theorie-Kreis“ treffe, haben wir uns einmal verschiedenartigste Bestimmungen von „Kunst“ vorgenommen (von Künstlern selbst und von Kunsttheoretikern). Wir gingen der Frage nach, ob es ein konstitutives Merkmal von Kunst gibt oder nur Familienähnlichkeiten verschiedener Kunstbegriffe. Der einzige gemeinsame Nenner, der sich finden ließ, war der, dass „gute Kunst“ Neues eröffnet. Die Ausbreitung der „Innovationssucht“ auf fast alle Lebensbereiche ist nun aber neueren Datums - vermutlich auch, weil sich im kollektiven Bewusstsein allmählich eine Ideenassoziation zwischen Innovation und „Fortschritt“ etabliert hat (trotz Postmoderne).

Komplexitätssteigerung: Während Menschen in vormodernen Zeiten ihre Lebensbereiche einigermaßen überschauen, überwachen und kontrollieren konnten (z.B. in einer Hofgemeinschaft), so gibt es in der Moderne verschiedene Entwicklungen, die den Kreis des Undurchschaubaren stetig weiten: Da ist die zunehmende „Undurchsichtigkeit“ (Mittelstraß 1998, S. 7) im Bereich der Wissenschaft, und das damit zusammenhängende Anwachsen des Spezialisten- und Expertentums. Da ist die Komplizierung der sozialen (z.B. in der Rechtsprechung) und der technischen (z.B. in der Informationstechnik) Einrichtungen. Da ist die Globalisierung der Lebensbezüge (z.B. der Zusammenhang zwischen dem Zins für Sparguthaben und der Wirtschaftsentwicklung in Japan). Da ist die Mediatisierung. Wir werden überhäuft mit technischen Mitteln ohne Zwecke ihres Einsatzes zu haben: „Wir haben 30 Fernsehkanäle und weltweite Dauerkommunikation und klagen über ‚Orientierungslosigkeit‘“ (von Hentig, 1997, S. 8). Oder wir können uns durch E-Mail- und Internet-Pfade in einen nie durchschaubaren Informationsdschungel begeben. Und da ist schließlich die Unvorhersehbarkeit der Zukunft. „Als Kompass auf dem Meer offener Möglichkeiten können uns nicht mehr Prophetie, Utopie oder Geschichtsphilosophie des Fortschritts dienen. Das kränkt natürlich die Moral oder die Vernunft. Liebe die Ungewissheit!“ (Bolz, 2000, S. 144).

All diese Entwicklungen führen dazu, dass Menschen in Zusammenhängen agieren müssen, die sie nicht annähernd durchschauen. Natürlich mussten sie dies auch früher oft tun (falls sie es denn wussten), doch hat sich das Ausmaß geweitet (*und heute wissen sie es*). Geradezu ein Paradeindiz für diesen Wandel ist im Reich der Wissenschaft der manchmal wehmütige Rückblick auf die Zeiten, da es noch Universalgelehrte gab. Heute herrscht Spezialistentum.

Die Komplexitätssteigerung, die mancher beklagen mag, ist die Kehrseite von etwas, was die meisten mögen: die „Expansion des Möglichkeitsraumes“ (Schulze, 2000, S. 3). „Das schiere Volumen der Möglichkeiten ist gemeint, die Verwirklichung jener Vision des Mehr-und-mehr-Könnens, der wir seit dem 19. Jahrhundert folgen“ (ebd.). Der Weitung des Möglichkeitsraumes korrespondiert subjektseitig eine Steigerung „erlebnisrationaler“ Lebensführung. „(M)an arrangiert die Welt in Hinblick auf sich, orientiert sich an der Kernidee, durch Management des Äußeren gewünschte innere Wirkungen zu optimieren“ (S. 4). Der turbulenten Natur des „Innenlebens“ wegen (so ist es schwer, ein Glückserleben festzuhalten) ist die Erlebnisorientierung aber eine sehr unsichere und gefährdete. Auch dies trägt zur Steigerung der Komplexität der Lebensverhältnisse bei.

Neoliberalisierung der Politik: Der Neoliberalismus setzt in fast allem auf den Markt. „Nach diesem Glauben an seine Allmacht wird der Markt alles richten, wenn man ihn nur ohne staatliche Eingriffe walten lässt“ (Ahlers, 2000, S. 3). Allenthalben wird der Rückzug „des Staates“ gefordert, freie Fahrt den nichtstaatlichen Kräften. Dies gilt für die staatliche Vorsorge (z.B. bei den Renten), dies gilt für staatliche Regelungen (z.B. im Bereich der Ausbildung oder im Bereich des Gesundheitswesens), dies gilt für staatliche Rechtsgarantien (z.B. Abbau von Einspruchsmöglichkeiten) und dergleichen mehr. Bestehende Regelungen werden als „bevormundende“ schlechtgeredet. Freiheit, Leistung, Chancengleichheit und Selbstverantwortung sind die schönredenden Gegenbegriffe.

Eine Folge dieser Entwicklung ist aber auch, dass die Schadensmöglichkeiten der einzelnen Menschen zunehmen. Die Altersvorsorge hängt auch am Börsenkurs, die Ausbildung am Geldbeutel der Eltern, der Rechtsbeistand an der Möglichkeit, sich einen guten Anwalt leisten zu

können, die Qualität der Heilbehandlung an der Art der Versicherung, die man bezahlen kann. Überall werden neue Schadenshorizonte aufgebaut. Die Gefahrenschwellen sinken. Jeder Mensch aktiviert die Differenz Vertrauen/Misstrauen und deren Verweisungsmilieu, wenn er an seine Zukunft denkt.

Risikosteigerung. Unter Risiko verstehe ich hier den sozial erkannten und erörterten Möglichkeitsspielraum, Schaden zu erleiden. Zwar gehört zum Risiko (ital. „risicare“ heißt „wagen“) die Möglichkeit von Gewinn und Verlust. Hier aber geht es um die Verlustmöglichkeit. Wie Tversky (1990, S. 75) darlegt, ist die Verlustchance beim riskanten Handeln psychisch vorrangig. *Vertrauensbezüglich bedeutsam ist denn auch die Art, das Ausmaß und die Wahrscheinlichkeit möglicher Verluste (L5: Schadensmöglichkeiten).* Risikosteigerung erhöht die Verletzlichkeit und steigert die Besorgnis.

Sicherlich gab es auch früher - denken wir an die schon erwähnte „Pest, Hunger, Krieg“-Zeit (Imhof, 1992) - Zeiten hoher Schadensmöglichkeiten (man mag sogar vermuten, dass die Zahl der Möglichkeiten, Schaden zu erleiden, früher, etwa im Dreißigjährigen Krieg, größer war als heute). Neu ist aber das Ausmaß, in welchem diese Möglichkeiten als Risiko öffentlich benannt, aufgegriffen und erörtert werden.

Hierbei spielen sicherlich auch die Massenmedien und deren Merkantilisierung eine wichtige Rolle. Sensationen bringen Einschaltquoten oder verkaufen sich gut. Denken wir nur an die düsteren Vorhersagen so genannter Experten, die tagtäglich durch die Medien schwirren (im so genannten Golfkrieg etwa überschlugen sich geradezu die Weltuntergangsszenarien von Ökobiologen für den Fall, dass die Ölquellen in Brand gesteckt werden sollten; dies geschah, und heute redet davon niemand mehr). „Bad news are good news“. Wählen die Massenmedien

nach dieser Devise ihre Nachrichten aus, dann verdüstert sich der Blick der Konsumenten zunehmend. Wo man (durch die Videokamera des Senders X) auch hinschaut, es ist schlimm und wird immer schlimmer.

Insbesondere technische Neuerungen (sei es die Atomtechnik, sei es die Verkehrstechnik, sei es die Gentechnik, sei es die Informationstechnik, Viren im Internet und dergleichen mehr) haben dazu geführt, dass Schadensfälle eines Ausmaßes als möglich erkannt und in einem Umfang öffentlich erörtert werden (z.B. Tschernobyl, Treibhauseffekt, Bankenzusammenbruch), wie es früher nicht möglich war. Breuer (1995) spricht davon, dass „wir auf dem Weg in eine Hochgefahrenzivilisation“ (S. 204) sind. Er nennt vor allem die „Schatten der Gefahren, die von Gen-, Kern- und Chemotechnologien erzeugt werden“ (ebd.).

Hinzu kommt ein Merkmal wissenschaftlicher Weltbetrachtung: Die bereits erwähnten Erkenntniszweifel. Nichts ist sicher. Alles hat vorläufigen Status. Was man heute für sicher hält, ist morgen schon überholt. Das öffentliche Angebot unterschiedlichster Expertenmeinungen, deren laufende Revisionen und Widerlegungen belegen dies. Mit der Verwissenschaftlichung unseres Denkens, dem der Skeptizismus eingebaut ist, steigt das *Risikobewusstsein* stetig.

Weiterhin – in der Arbeitswelt wird dereguliert, entbürokratisiert, flexibilisiert, mobilisiert und so weiter. „Flexibel und selbständig arbeitende Einheiten und Teams, die sich immer neu zusammensetzen – so sieht die Zukunft aus“ (Sobull, 2000, S. 12). Schlagzeilen wie „Die Arbeitswelt von morgen wird flexibler sein - und für viele mehr Risiken mit sich bringen“ (Der Spiegel, Nr. 31/27.7.98, S. 46) labilisieren zusätzlich das Vertrauen in die ökonomische Lebenssicherung. In einer Studie über die „US employment practices“ legt Werhane (1999) dar, dass in den amerikanischen Privatunternehmen „the privat workplace is analogized to the family. Ordinarily children do not have rights to due

process or freedom of speech (and from parent's point of view this is probably a good thing) (S. 239). Folglich haben die Angestellte nur geringe Arbeits- und keine Mitbestimmungsrechte. Nach dem Niedergang der so genannten sozialistischen Staaten ist dieses *privatwirtschaftliche Ordnungsmodell* weltweit auf dem Vormarsch mit dem Hauptargument: „Flexible employment practices are one of the best means to control economic change“ (S. 238). Eine Folge dieser Entwicklung ist ein Abbau von Vertrauen in der Arbeitswelt. „When constantly carried out, by and large (the employment practices) erode trust in the workplace“ (ebd.)

All diese risikobezogenen Entwicklungen haben ein komplementär wachsendes wissenschaftliches Interesse an der sozialfunktionalen Bedeutung des Vertrauens geweckt: „Concern about the loss of public trust in risk regulators, risk communicators, and indeed science in general has resulted in increased interest in the role ... of trust and distrust in society“ (Cvetkovich & Lofstedt, 1999, Vorwort).

Merkantilisierung: In fast allen gesellschaftlichen Bereichen setzt sich der Markt als zentraler sozialsemantische Struktur durch (nicht nur im ökonomischen System, sondern auch z.B. im wissenschaftlichen und im kulturellen). In der 98er Festschrift zum 50jährigen Bestehen fordert die Welthandelsorganisation WTO den „Primat der Märkte, nicht der Regierungen“. Den Regierungen obliege es lediglich, für die freie Entfaltung der Märkte zu sorgen, damit die „Gesetze des Marktes“ walten und gestalten können. „Deregulierung“ ist ein Schlagwort (genauer müsste es heißen: Ersetzen bestehender Regulierung durch Marktregulierung) ... und so weiter – „the aim above all, is to raise economic competitiveness“ (Newsweek vom 6. 9. 1999).

Zum *Markt als Struktur* gehören knappe Ressourcen, Abbau von staatlichen und gesetzlichen Regeln, (produktive) Gestaltungsfreiheit,

Preis und Kosten, Profit, Arbeitskräfte und Kunden, Angebot und Nachfrage, Wettbewerb, Konkurrenten, Gewinner und Verlierer, (diesbezügliche) Selbstverantwortung und dergleichen. Ein kräftiger Verweisungsstrang verbindet Markt und Macht. „Der Markt, das ist Krieg“ (Schießl, 1997, S. 108), lautet das knappe Resümee eines so genannten Top-Managers. Entsprechend wird bei der öffentlichen Begründung der geplanten (und später gescheiterten) Vereinigung von Deutscher und Dresdner Bank (im März 2000) ein militärischer Jargon gewählt: Schlachtordnungen werden formiert, Bataillone werden gesammelt, Abwehrschlachten werden vorbereitet und so weiter. Markt ist zivilisierter Machtkampf. Dies gilt aber nicht nur für den Kapitalmarkt, sondern z.B. auch für den „Markt der Eitelkeiten“ (vgl. Bourdieu, 1996).

Wie der Habitus eines funktionierenden Marktmenschen im Einzelnen aussieht, will ich hier nicht zu entfalten versuchen (dazu komme ich später), auf alle Fälle gehört dazu, dass *Marktmenschen* davon ausgehen sollten, dass ihre *Mitmenschen potenzielle Konkurrenten* sind, die sie vielleicht zu Verlierern machen können. Und wenn es ihren Mitmenschen nutzt, sie zu Verlierern zu machen, dann tun sie es, sonst wären sie „Sozialromantiker“ und prädestiniert, selbst demnächst Verlierer zu werden.

Die dazu *passende Ethik* formulierte bereits 1900 der Ökonom William Graham Sumner. Seiner Meinung nach gibt es keinerlei irgendwoher (z.B. naturrechtlich) zwingend ableitbare ethische Maximen der Mitmenschlichkeit, das einzige natürliche Recht des Menschen ist sein Recht, für sein Überleben zu kämpfen (und dabei ist ihm letztlich alles erlaubt). Andere Regeln entbehren eines ethischen Fundaments - dabei beruft er sich natürlich auf Darwins Evolutionstheorie.

Dieser Ethik kommt die neoliberale Marktwirtschaft entgegen. So berichtet ein bekannter Finanzjongleur an seinem Lebensabend: „Als

anonymer Teilnehmer an Finanzmärkten musste ich die gesellschaftlichen Konsequenzen meiner Handlungen nie abwägen. Ich war mir bewusst, dass mein Tun unter Umständen schädliche Folgen haben mochte, doch das ignorierte ich ... Hätte ich es mit Menschen anstatt mit Märkten zu tun gehabt, wären moralische Entscheidungen unvermeidlich gewesen und ich hätte nicht so erfolgreich Geld verdienen können ... Anonyme Marktteilnehmer bleiben ... von moralischen Fragen weitgehend verschont, solange sie den Spielregeln folgen“ (Soros, 1998b, S. 245f.).

Selbst die Pädagogen formen inzwischen die Kinder zu tüchtigen Marktmenschen (Zum Unterrichtsstoff der Realschule gehört zum Beispiel: „Wie kann ich mich in einem Bewerbungsschreiben möglichst attraktiv vorstellen?“ - und damit Mitbewerber um eine Stelle ausstechen). In einem Modejournal kann in einem Leitartikel ernsthaft darüber gerätselt werden, wie man sich heute als junger Mann zu kostümieren, zu frisieren, zu rasieren, zu parfümieren und so weiter hat, damit man „marktfähig“ (Originalton) ist (vom „Heiratsmarkt“ wurde ja schon früher gesprochen).

Ökonomischer Wandel: Die Zeit, da sich Großunternehmen (etwa General Motors 1960) rühmten, alles „im eigenen Hause“ zu bewerkstelligen, sind vorbei. Es bilden sich immer mehr Netzwerke von Wirtschaftszusammenschlüssen. „In der Wissensgesellschaft sind riesige Hierarchien unsinnig ... Das Netzwerk überwindet die Hierarchie. In den nächsten Jahren werden sich virtuelle Unternehmen entwickeln, die aus einer größeren Zahl von unabhängigen Einheiten bestehen und sich vernetzen. Ein solches Unternehmen ist hierarchisch organisierten haushoch überlegen“ (Biedenkopf in: Der Spiegel, 31/2000, S. 67). Bleicher (1993)

kennzeichnet den Unterschied zwischen Netz und Hierarchie durch folgende Gegensatzpaare:

- die Struktur kann personen- und sozialorientiert oder aufgaben- und technikorrientiert sein
- die Organisation kann organisch- und prozessorientiert sein oder mechanisch und funktional
- der Aufbau kann die Form eines Netzwerkes haben oder die einer Hierarchie annehmen
- die Steuerung kann selbstorganisiert oder außenkontrolliert sein

Der ökonomische Wandel besteht in dem Übergang von wirtschaftlichen Systemen, die durch die Zweitausprägungen der Oder-Liste gekennzeichnet sind, in solche, für die die Erstausprägungen zutreffen. Die neuen ökonomischen Zusammenhänge bestehen aus Unternehmen, die funktional different und relativ selbständig sind. Sie schließen sich durch geschäftliche Austauschverhältnisse zu einem Netzwerk zusammen. Carney (1998) trennt noch zwei Arten von Netzwerken: „(I)hose networks that rely on communal support and trust and those networks whose dynamism relies on individualistic and autonomous entrepreneurship“ (S. 457).

Solche Netzwerke, so wird behauptet, seien anpassungsfähiger als hierarchisch strukturierte Großunternehmen. Der Wandel von hierarchisch strukturierten Großunternehmen zu kooperativen Netzwerken „is accompanied by deep changes in corporate and industry cultures“ (Parkhe, 1997, S. 417). Die Zukunft gehört der „E-lance“-Ökonomie. Es gibt Freiberufler („free lance“) und Kleinstfirmen, die sich auf Zeit zusammenschließen (elektronisch vernetzt, global verstreut), um ein profitables Projekt zu realisieren. Allein der Profit bestimmt die Dauer des Zusammenhalts. Ein Beispiel ist die Entwicklung des Betriebssystems Linux.

Betriebe in solchen Netzwerken sind stark aufeinander angewiesen (z.B. bei „Just-in-time“-Zulieferung). Ihr Funktionieren setzt große Vertrauensbereitschaft voraus (vgl. Morgan & Hunt, 1994). „People who think they can screw each other ... are missing the point, because what we ‘re building is a web of trust and shared understanding“ (Byrne, 1993, S. 98). Ohne Vertrauen geht es nicht, zumindest aber geht es langsamer und damit schlechter als mit Vertrauen. Gut funktionierende Netzwerke sind „oiled by trust“ (McKenna, 1999, S. 179). Wie Vertrauen geschaffen werden kann, das ist ein Problem.

Im üblichen E-Commerce entfällt nämlich eine wichtige Vertrauensstütze – *der leibhaftige Kontakt*. Es fehlt das Händeschütteln, das sich in die Augen sehen, der papierne Vertrag, die eigenhändige Unterschrift und dergleichen Leib- und Körperhaftigkeiten mehr. Dies ist wohl auch ein Grund für die große Bedeutung, die dann gelegentlich doch stattfindenden leibhaftigen Begegnungen zukommt. Ob nämlich dauerhafte vertrauensvolle Beziehungen entstehen und gehalten werden können, hängt in starkem Maße von den personalen Repräsentanten der einzelnen Betriebe („boundary role person“; vgl. Curall & Judge, 1995) und ihren Treffen ab.

In einem Leserbrief schildert Grundy (1998), Direktor eines Consulting-Unternehmens für „global teamwork“, die Vertrauensprobleme, die in „global virtual teams using desktop video conferencing and application sharing“ (S. 180) entstehen. „We strongly recommend that teams meet physically at the beginning“ (ebd.). Dieses Treffen muss bestens vorbereitet sein, weil in ihm die „seeds of trust begin to grow“ (ebd.). „(F)irst impressions are critical“ (ebd.). Hat man diese Gelegenheit verpasst, so bieten die Video-Konferenzen eine weitere Chance. „People can see the person they are working with; they can watch body language. Signs of mistrust, lack of agreement, misunderstanding and boredom are

obvious“ (ebd.). Als vertrauenspolitische Maßnahmen empfehlen sie ihren Kunden, darauf zu achten, dass „they present themselves in a way that is consistent with their aims for that particular meeting“ (ebd.). Und Grundy schließt seinen Lesebrief mit der Bemerkung: „In our experience, the visual dimension adds a very powerful means for team members to establish and maintain trust throughout the life of the team“ (ebd.)

Manchmal ist leibhaftige Begegnung nicht möglich. Was dann? Grundy wies bereits auf die „visual dimension“ hin. Jarvenpaa & Leidner (1999) sehen noch andere Möglichkeiten. Ihre Arbeit geht der Frage nach, wie Kommunikation und Vertrauen in globalen virtuellen Teams zusammenhängen. „The results suggest that global virtual teams may experience a form of ‚swift‘ trust, but such trust appears to be very fragile and temporal“ (S. 791). Damit es dabei nicht bleibt, schlagen sie eine Reihe von „trust-facilitating communication behaviors and member actions“ (S. 807) vor. Dazu gehören beispielsweise: „communication of enthusiasm“, „substantial and timely responses“, „individual initiative“, „phlegmatic responses to crises“ und anderes mehr. Die vorgeschlagenen Maßnahmen werden in ihrer Eignung noch situativ spezifiziert.

„*Mathematisierung der Gesellschaft*“: Einen interessanten Gedanken äußern die Mathematiker Davis & Hersh (1988). Sie sprechen von einer zunehmenden „Mathematisierung der Gesellschaft“. Darunter verstehen sie die soziale Regulierung menschlicher Beziehungen nach Maßgabe mathematischer Beziehungsmodelle.

(a) Das Marktdenken ist ein Sieg des *stochastischen Denkens*. Das Planungsdenken ist deterministisch. Das deterministische Denken geht von der Bestimmbarkeit des Einzelfalls aus. Das stochastische Denken sieht darin eine Illusion. Vorhersagbar sind nur Ereignismassen und was diese

„im Mittel“ ausmacht. Darin wird kein Erkenntnisrückstand gesehen, sondern „so ist“ die Welt.

Analog ist das Marktmodell. Es wird eine Fülle z.B. von Produkten auf den Markt geworfen (Angebot), die Kunden bestimmen (Nachfrage), was bestehen bleibt und was untergeht (Selektion). Dieses Geschehen ist nicht planbar (siehe das Versagen der kommunistischen Planwirtschaft). Planbar sind allenfalls (z.B. rechtliche) Rahmenbedingungen, die den Optionsgenerator anheizen (Innovationen), bremsen oder ausrichten.

Stochastisch ist ein Denken, das das im Einzelfall unberechenbare Risiko zum unvermeidlichen Seinsbestand erhebt.

(b) Dieses stochastisch begründete Risiko wird durch eine *merkantile Arithmetisierung menschlichen Miteinanderumgebens* gemildert.

Ein Beispiel: Wird die inneruniversitäre Mittelvergabe an skalierbare Leistungsindikatoren und an eine bestimmte Formel ihrer Gewichtung und Verrechnung gebunden, dann ist damit ein bestimmter sozialer Lebenszusammenhang „arithmetisiert“ worden. Und wer in ihm überleben oder gar aufsteigen will, der muss entsprechend denken, fühlen, wollen und handeln - er muss einen passenden Habitus entwickeln.

Die geldaustauschanaloge (d.h. „gleichmachende“) Betrachtung menschlicher Interaktionen (d.h. „Gleiches für Gleiches“) macht diese - sobald die geldwertäquivalente Bemessung gelungen ist - (der Voraussetzung nach) gut strukturierbar und quantifizierbar. *Der „Arithmetisierung“ sozialer Verhältnisse wohnt deshalb die Tendenz inne, diese zu merkantilisieren.* Und bei gelungener Habitusgenese machen Menschen aus allem ein Geschäft, und sie sehen das als ganz selbstverständlich an („Wie kann man es nur anders sehen?“). Allerdings wissen sie auch, dass es in diesem Zusammenhang nur stochastisch vorhersagbare Größen gibt. Das ist das Risiko des Kaufmanns.

So entsteht die für heutige Verhältnisse so kennzeichnende Habitusmischung aus *Risikobewusstsein und Berechnungszutrauen*. In seinem Buch „Trust in numbers“ legt Porter (1995) dar, dass sich das öffentliche Vertrauen (public trust) in das Gesundheitswesen mit der Einführung versicherungsmathematischer Erfassungsmethoden gemehrt hat. Berechenbarkeit mehrt Vertrauen. Der „Faktor Mensch“ gilt als Risiko. Hat man dessen Denken und Entscheiden algorithmisiert und einem Rechner überantwortet, dann mindert dies das Misstrauen.

Alle in diesem Abschnitt aufgegriffenen sozialsemantischen Diagnosen weisen der Differenz Vertrauen/Misstrauen eine verweisungszentrale Stelle zu, teils indem Misstrauen nahegelegt wird, teils indem Vertrauen verlangt wird. Immer aber ist die Differenz Vertrauen/Misstrauen thematisch, was man gedankenexperimentell daran erkennen kann, dass ein Kippen von Vertrauen zu Misstrauen oder umgekehrt in allen Beziehungsbereichen relevante Umstrukturierungen nach sich zöge.

4.4.3 DISKURSE UND DISKURSPOLITIK

Auch hier möchte ich einem Verdacht vorbeugen: dem Verdacht, ich beklagte die Merkantilisierung. Der Merkantilisierung und der Arithmetisierung der Gesellschaft, der Ausbildung eines profitorientierten Habitus und so weiter lassen sich durchaus positive Züge abgewinnen. In seinem Buch „Widerstreit“ diagnostiziert Lyotard (1987) das Anwachsen wechselseitig geschlossener Diskursgattungen. Deren Vertreter sind wechselseitig verständnisunfähig und können deshalb nur „aufeinanderprallen“. Das kann in multikulturellen und/oder milieudifferenzierten Gesellschaften, falls sich die Menschen weltanschaulich

und/oder milieuideologisch definieren, zu gewaltsamen Auseinandersetzungen führen. Wenn es gelingt, solche Gesellschaften „durchzumerkantilisieren“, so dass das „Geschäfte-machen“ über allem steht, dann lassen sich auch kulturelle und milieubedingte Schranken überwinden. Zum „Geschäfte-machen“ braucht man die anderen. Mit wem man Geschäfte machen kann, dem „schlägt man nicht den Kopf ein“. Wenn man alle Menschen dazu bringt, im Geschäfte-machen eine Sinngebung ihres Lebens zu sehen, dann hat man eine Diskursgattung gefunden, die transversal - das heißt über alle anderen hinweg - Verständnis ermöglicht und in den Grenzen der Geschäftsbeziehung „friedlich stimmt“. Zwar muss man damit rechnen, dass mit allem Möglichen Geschäfte gemacht werden (auch mit Kinderpornographie, mit Drogen und mit Krieg), doch braucht man nicht damit zu rechnen, dass Fanatiker angebotene Geschäfte ausschlagen. *Die merkantile Diskursgattung könnte also eine sein, die weltumspannendes Verständnis stiftet und die Menschen wechselseitig berechenbar macht.*

Man sollte aber auch folgende Möglichkeit bedenken. Der Sieg der merkantilen Diskursgattung mag zwar den Raum der Verständnismöglichkeiten weiten, doch bedeutet dieser Sieg möglicherweise auch den Sieg einer gesellschaftlichen Gruppe. Diskurspolitik bedeutet, dass mit der *Förderung und Durchsetzung eines Diskurses auch Machtinteressen* verbunden sein können. Es ist dies ja eine Fragestellung, die Foucault (1972/1998) immer wieder aufwirft. Bedeutet die Durchsetzung des merkantilen Diskurses die Durchsetzung bestimmter sozialer Gruppen zulasten anderer Gruppen? Diskurse sind nicht kulturelle Spielwiesen sozialen Zusammenlebens, sondern effektive Machtinstrumente. Wer ist an der Durchsetzung des merkantilen Diskurses interessiert? Wer propagiert ihn? Welche Institutionalisierungen dieser Diskurses werden von wem durchgesetzt? ... und so weiter.

4.4.4 MODERNER HABITUS UND SEINE VERTRAUENSTHEMATISCHEN ANSCHLUSSSTELLEN

Wenn die Annahme richtig ist, dass es sozialesemantische Interaktionszusammenhänge gibt, die funktional autonom sind; und wenn der Habitus der Interakteure eines solchen Zusammenhanges ein funktionaler Teil derselben ist; und wenn das interpersonale Vertrauen eines Menschen ein Teil seines Habitus sein kann, dann kann man sich folgende Fragen stellen:

- Ist zwischenmenschliches Vertrauen in bestimmten sozialen Zusammenhängen als Habitusbestand gefordert?
- Falls es gefordert ist, kann man weitergehend fragen, in welcher Weise funktional und in welcher Fassung inhaltlich das Vertrauen über die invariante NSZ-Erwartung hinaus in den Habitus eines tüchtigen Interakteurs verweisungssemantisch eingebaut ist. Dabei kann man das explizierte Leerstellengefüge als Suchschema benutzen.

Mit der Beantwortung der ersten Frage will ich mich an dieser Stelle nicht länger aufhalten. Ich übernehme hier zunächst Ergebnisse soziologischer und ökonomischer Analysen (vgl. z.B. Giddens, 1996), die besagen, dass eine Gesellschaft, die einigermaßen komplex ist (vor allem also funktional differenzierte Gesellschaften), nicht bestehen kann, wenn die Mitglieder untereinander nicht in bestimmten Interaktionsbahnen Vertrauen haben. Fukuyama (1995) spricht vom Vertrauen (trust) als einem sozialen Kapital einer Gesellschaft. Gesellschaften, denen dieses fehlt (etwa in Polen nach dem Umbruch; vgl. Sójka, 1999), verlieren wichtige integrative Bande. Fukuyama unterscheidet Nationen hinsichtlich des Vorhandenseins dieses Sozialkapitals. Hierbei trennt er zwischen intra- und extrafamiliälem Vertrauen. Und dann sagt er, dass Länder, in denen

extrafamiliales Misstrauen vorherrscht (z.B. in China oder in Italien), Schwierigkeiten damit haben, größere Organisationen zu bilden, die für ein nationales wirtschaftliches Gedeihen wichtig sind. Wenn das Vertrauen nicht weiter reicht, als die Verwandtschaftsbande reichen, dann begrenzt man die Reichweite von Organisationen auf die Reichweite dieser Bande, dies reicht aber in industrialisierten Gesellschaften nicht aus.

In komplex strukturierten Gesellschaften gibt es viele Interaktionsfelder (z.B. Geldgeschäfte), in denen Menschen einander schweren Schaden zufügen können (z.B. Vermögensverlust). Wenn die Menschen hier nicht ein regionales wechselseitiges Vertrauen haben, dann kommen keine Transaktionen zustande (z.B. das Geld landet im Sparstrumpf), was zur Folge hätte, dass das soziale System zusammenbräche. Die erste Frage wird hier also insofern bejaht, dass moderne Gesellschaften zumindest in bestimmten sozialen Zusammenhängen nur funktionieren, wenn es Menschen gibt, die einander wechselseitig vertrauen (sektorales Partizipationsvertrauen).

Die Beantwortung der zweiten Frage bedarf einiger Vorüberlegungen. Vertrauen kann ganz verschiedene Formen annehmen. Es können verschiedene Schadensmöglichkeiten (*L5: Schadensmöglichkeiten*) vorliegen - finanzieller, gesundheitlicher Schaden, Ansehensverlust und anderes. Es können verschieden Bemühensmotivationen (*L9: Sich-bemühen-um*) gegeben sein – Angst vor Revanche, Zuneigung und anderes. Auch die Kompetenzunterstellung (*L7: Kompetenzvertrauen*) kann unterschiedlich begründet sein – Fachwissen, „gute Beziehungen“ und anderes. Welche der explizierten Leerstellen in welchen Beziehungsrahmen (*L0: Beziehungsrahmen*) wie inhaltlich ausgefüllt sind, das ist eine empirische Frage. Dabei kann das Vertrauen als Habitusbestandteil nicht isoliert werden, sondern muss in die Gesamtarchitektur des Habitus verweisungstimmig

eingepasst sein. - Im Folgenden geht es zunächst um Anregungen für die Beantwortung der zweiten Frage.

Hypothesen für solche Forschung können die vorgängigen sozialsemantischen Diagnosen liefern. Es sind dies ja Diagnosen, von denen Sozialwissenschaftler sagen, sie kennzeichneten die sozialsemantische Eigenart moderner sozialer Lebenszusammenhänge. Wenn dem so ist, dann kann man aus ihnen hypothetisch ableiten, was den Habitus eines Menschen auszeichnen muss, der in ihnen funktionstüchtig ist. Und bei dieser Suche kann man sich noch dadurch leiten lassen, dass man nach jenen Habitusbestandteilen sucht, die verweisungsthematisch vermutlich etwas mit zwischenmenschlichem Vertrauen zu tun haben.

Ich werde die hypothetischen Ableitungen aus den sozialsemantischen Zeitdiagnosen bezüglich der Ausstattung des Habitus eines erfolgreichen und funktionstüchtigen Interakteurs in eine didaktische Form kleiden. Man stelle sich vor, man sollte einen Volkshochschulkurs zur „Erhöhung der Durchsetzungstüchtigkeit in unserer heutigen Zeit“ anbieten. Was würde man den Habitus-Aspiranten an Belehrung anbieten - man kann hier durchaus in Analogie zu klassischen Tugendlehren denken. Die Wahl dieser didaktischen Figur impliziert natürlich nicht, dass ich glaube, so ließe sich ein Habitus einrichten (der Habitus entsteht nicht vorrangig durch Belehrung, sondern durch mehr oder weniger erfolgreiches soziales Handeln - also: empraktisch).

Die folgenden Habitusempfehlungen betreffen zwei Bereiche, die untereinander eng zusammenhängen, die sich aber gleichwohl akzentuierend auseinanderhalten lassen:

- *Strategische Empfehlungen:* Welche Absichten, Devisen, Mottos, Ausrichtungen, Leitlinien und so weiter sollte man beim Interagieren im öffentlichen Lebens befolgen.

- *Taktische Empfehlungen*: Wie sollte man in bestimmten sozialen Situationen konkret vorgehen, um die strategischen Ziele zu erlangen. Es geht hier also um *soziale Umgangsempfehlungen*.

4.4.4.1 Strategische Empfehlungen zur Habitusausstattung

Die moderne Tugendlehre wird in Du-Aufforderungen vorgelegt. Es sei hier nochmals daran erinnert, dass es hier um Funktionstüchtigkeit im *öffentlichen* (und nicht im privaten) Zusammenleben geht (z.B. im Berufs- und im Geschäftsleben und nicht z.B. in der Liebesbeziehung oder in der Freundschaft). Man kann diese Du-Aufforderungen auch als Handlungsregeln auffassen. Eine *Handlungsregel* ist die Aufforderung „in einer Situation einer bestimmten Art s Handlungen einer bestimmten Art h auszuführen“ (Kambartel, 1984, S. 1030).

„*Du musst du sein!*“: Um einem Menschen Tugendanweisungen übermitteln zu können, muss er sich selbst als eine Einheit, die als „Du“ ansprechbar ist, begreifen. Bereits vor mehr als 150 Jahren gab Johann Friedrich Herbart (1824/25) eine gleichsam sozialkonstruktivistische Bestimmung: „Fragt man im gemeinen Leben Jemanden, wer er sei, so nennt er Stand und Namen, Wohnort und Geburtsort. Diese und andere äusserliche Bestimmungen seiner selbst leiten ihn als Handelnden. Er erfüllt seinen individuellen Beruf, seine Familienpflichten; und je mehr er seiner besonderen Stellung in der Welt gemäss sich betrügt, um desto verständiger finden wir ihn. Wollte er einen andern Begriff von sich selbst bei seinen Entscheidungen zu Grunde legen, wollte er einen Augenblick von seiner Individualität abstrahiren: wir würden bald sagen, er vergesse sich, er sei ein Thor“ (§ 25).

Sozialkonstruktivistisch gesehen ist ein Mensch dann kein „Thor“, wenn er sich als *personale Handlungseinheit, die Rechte und Pflichten hat*, begreift und entsprechend handelt.

„*Du musst dein Leben selbst in die Hand nehmen!*“: Reflexivität und Individualisierung fordern die Selbstthematization, die wiederum die Voraussetzung für Verantwortlichkeitsüberlegungen ist.

Menschen, die sich für ihr Leben selbst verantwortlich sehen, werden nicht nur von neoliberalen Politikern gefordert, sondern inzwischen auch von sozialdemokratischen. Der Verlust der familialen Einbettung und der Abbau staatlicher Versorgung verlangen nach einer eigenverantwortlichen Lebensplanung. Allenthalben (z.B. bei der Krankenversicherung, der Altersversorgung) werden solidarische Stützungsansprüche auf ein Minimum (z.B. Grundversorgung) zurückgefahren, verbunden mit der Aufforderung, die darüber hinausgehende Eigenversorgung selbst in die Hand zu nehmen.

In der Sozialfürsorge und der Rechtssprechung nehmen milieutheoretische Erklärungen z.B. abweichenden Verhaltens ab. Eine „traumatische Kindheit“ wird als Entschuldigung nicht mehr akzeptiert. Wer sich darauf heute noch beruft, gilt als „weinerlich“ oder als „unheilbar sozialpädagogisch“. Es ist ein grundlegender „Irrtum“, anzunehmen, dass „die Persönlichkeit des Menschen durch seine Erziehung bestimmt“ werde (so der Psychologe Rolf Degen in einem Leitartikel in *Der Spiegel*, 36/2000, S. 125).

Die einst von der Aufklärung geforderte Emanzipation des Menschen aus selbstverschuldeter Unmündigkeit hat einen praktisch-ökonomischen Bedeutungswandel erfahren. Der emanzipierte Mensch verlässt sich nicht auf andere. Er sorgt für sich selbst - möglichst rundum. Er ist eigen, zielstrebig und energisch in seiner Lebensgestaltung. Eine Titel-

geschichte der Zeitschrift „Psychologie heute“ (Mai 2000) erklärt den „Eigensinn“ zum Geheimtipp für eine erfolgreiche und gesunde Lebensführung.

Kurz: *Selbstthematization, Eigenverantwortung und Unabhängigkeit sind als Habitusbestand sozialfunktional.*

Dies führt zu einer Sensibilisierung für vertrauensthematische Fragen. Vertrauensfragen stellen sich, wenn man sich selbst thematisiert und mögliche Schäden, die einem widerfahren können, bedenkt. Der Abbau „staatlicher Versorgung“ erhöht das Ausmaß möglicher Schäden gewaltig. Und die Interaktionspartner (auch im geschäftlichen Bereich) werden immer „personaler“ – das heißt, Menschen mit einem turbulenten, erlebnisorientierten „Innenleben“.

„*Sei wachsam und rechne!*“: Wird auch der alltägliche zwischenmenschliche Umgang merkantilisiert und damit marktbezüglich artikuliert und strukturiert, dann muss man ständig wachsam sein und rechnen. Die Aufforderung an den tüchtigen Geschäftsmann, ständig Wettbewerber, Markt und Kunden zu beobachten, gilt hier analog.

Und aus der Aufforderung an den tüchtigen Geschäftsmann, eine angemessene Wertschöpfung zu sichern, wird die allmenschliche Aufforderung, darauf zu achten, dass überall im *mitmenschlichen Miteinander Einsatz und Ertrag im rechten Verhältnis zueinander* zu stehen haben. Der „austauschtheoretisch funktionierende“ Mensch ist der habituell geforderte, nicht der sich für andere aufopfernde. (Selbstlose) Samariter (das heißt Menschen, die bei ihrer mitmenschlichen Wohltat nicht an irgendeinen dadurch erkaufte Ablass denken oder an ihr Gefeierte-Werden bei einem Fernsehauftritt) sind weltfremde Spinner.

Der zwischenmenschlich marktfähige Mensch sieht sich als jemanden, der durch „sozial vermintes Gelände“ wandelt. Vertrauenssthematische

Überlegungen sind für ihn allgegenwärtig, nicht nur weil diese individuell überlebenswichtig sein können, sondern auch weil sie für den Zusammenhang, in dem er steht, sozial erhaltungsdienlich sind. Mit „weltfremden Spinnern“ kann man keine moderne Gesellschaft am Leben erhalten.

„*Du musst argwöhnisch sein!*“: Da man weiß, dass auch die Mitmenschen nach der Devise „Sei wachsam und rechne!“ leben, muss man damit rechnen, übervorteilt zu werden. Man muss stets erwarten, dass die anderen einem ein Arg zufügen, denn wer mehr rausholt als er reinsteckt, ist der Gewinner. Niemand will Verlierer sein ... und so weiter. Wer nicht gewärtigt, von seinen Mitmenschen hereingelegt, ausgenutzt oder gar ausgebeutet zu werden, der ist „blauäugig“. Die „cui bono“-Frage muss man sich ständig stellen.

Die Aufforderung, argwöhnisch zu sein, betrifft nicht nur das Hier-und-Jetzt, sondern auch die Zukunft. Beispiel: Die auf dem so genannten Generationenvertrag basierende Alterssicherung wird jüngst in die Skepsis mit einbezogen - etwa durch rhetorische Fragen folgender Art: „Glaubt Ihr wirklich daran, dass in einigen Jahren jeder Arbeitstätige einen Rentner auf seinen Schultern tragen wird?“

Und vergiss nie, „jeder ist käuflich!“, vertraue nie absolut. Jeder ist bereit, ihm entgegengebrachtes Vertrauen zu brechen, wenn ihm dafür „viel geboten“ wird. Ein Witz, der als Comic in einer US-amerikanischen Zeitschrift erschien, persifliert die Erziehung zum Argwohn. Ein Vater fordert seinen Sohn auf, sich hinzustellen, die Augen zu schließen und sich rückwärts in seine Arme fallen zu lassen. Erst zögernd, dann Spaß daran findend, lässt sich der Sohn vertrauensvoll fallen. Beim fünften Mal lässt der Vater seinen Sohn hart auf den Boden knallen. Schmerzvoll und ungläubig schaut er seinen Vater an. Worauf dieser,

seine lebenskluge Miene aufsetzend, sagt: Siehst du mein Sohn, das lass dir eine Lehre für's Leben sein - traue niemals jemandem, egal wer er sei!

„*Sorge dich!*“: Die Risikosteigerung und das Nähen einer „gesunden Skepsis“ vergrößern die Zahl der Lebensbereiche, in denen Menschen Schadensmöglichkeiten erwarten. Solange es um nichts Wichtiges geht (geringe Schadenshöhe), ist eine Fehlentscheidung nicht so schlimm. In einer sozial entbetteten und individualisierten Gesellschaft, in der es keine familialen Netze mehr gibt, können Fehlentscheidungen sehr schwerwiegend sein (wer beispielsweise keine angemessene Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen hat, der kann etwa durch einen Unfall leicht zum Sozialfall werden). Und die Wahrscheinlichkeit einer Fehlentscheidung ist wegen der Undurchsichtigkeit der Zusammenhänge und wegen des entsprechenden Nichtwissens sehr hoch. Man „weiß“ dies.

Die Versicherungswerbung machte sich dieses „Wissen“ ausgiebig zunutze. Anschriften von Schulabgängern und Ausbildungsabsolventen sind heute gutes Geld wert. Die Abgänger und Absolventen werden überhäuft von Prognosen einer unsicheren Zukunft; sie werden gewarnt vor falscher Sorglosigkeit. Und dann dient man sich als vertrauensvoller Ratgeber an.

In modernen sozialen Zusammenhängen ist ein Mensch gefragt, der *eigenverantwortlich handelt, der argwöhnisch ist, der sich sorgt ...* und der deswegen *verlässlichen Rat sucht*.

„*Suche verlässlichen Rat!*“: Die soziale Entbettung und die Komplexitätssteigerung stellen den Menschen ständig vor das Problem, Entscheidungen zwischen Handlungsalternativen fällen zu müssen, obgleich ihm die faktischen Entscheidungsprämissen undurchsichtig sind (*L6: Wissens-*

und Kontrollmangel). Da auch das Nichtstun eine Entscheidung ist, die fatale Folgen haben kann, sollten Menschen verlässlichen Rat suchen.

Sozialfunktional tüchtig ist ein Mensch, der nicht aufs Geratewohl entscheidet, sondern der aufmerksam beobachtet, Informationen sammelt, kompetenten Rat einholt und dergleichen, der mithin das eigene Nichtwissen entweder behebt, was aber meist zu aufwendig ist, oder es überbrückt, indem er Wissende befragt.

Das derzeitige Aufblühen von „Vertrauensagenturen“ (Strasser & Voswinkel, 1997, S. 226) - Expertenwesens, Consulting-Dienste, Ratgeber-Bücher, Ratgeber-Sendungen in Funk und Fernsehen und dergleichen - sind Teile eines Beratungswesens, das Menschen voraussetzt, die danach verlangen, weil sie eigenverantwortlich handeln wollen oder müssen. Die Vertrauensagenturen bieten sich als Agenten einer Prinzipal-Agent-Beziehung (vgl. Pratt & Zeckhauser, 1985) an. Der Prinzipal hegt die Erwartung, dass der Agent über bessere Kenntnisse und Mittel als er verfügt und dass der Agent in seinem Interesse handelt. Der Prinzipal braucht dann nicht zum Beispiel dem Vertreter einer Versicherungsgesellschaft zu vertrauen, sondern er vertraut nun einem Versicherungsmakler.

Bei der Inanspruchnahme solcher Dienste sollte man sich allerdings, so wird gewarnt, vor „blindem Vertrauen“ hüten, denn auch Versicherungsmakler erhalten versicherungsabhängige Provisionen (diese Warnung wurde in einer Ratgebersendung der ARD gegeben).

„Du musst schneller und besser sein als andere - und lasse dich nicht durch Mitleid bremsen!“ Wie wichtig und zugleich schwierig die richtige Um- und Voraussicht ist, ergibt sich aus der Merkantilisierung der sozialen Bezüge. Eine Gesellschaft, in der weite Lebensbereiche merkantilisiert werden, weil, so heißt es, Konkurrenz stark und tüchtig macht, verlangt von

ihren Mitgliedern, dass sie sich untereinander als Konkurrenten begreifen und behandeln.

Der entsprechende Habitus ist der eines „*Komsupisten*“. Stets sucht er den (sozialen) Vergleich (*Kom*-parativ) und stets sucht er dabei als Bester abzuschneiden (*Sup*-erlativ). Er beurteilt und bewertet sich nach der Devise: „Ich bin das, worin ich besser bin als die anderen!“ Entgegen der christlichen Lehre, dass der Mensch mehr ist als die Summe seiner Taten und Werke (wegen seiner Gottebenbildlichkeit und der Gnade Gottes, die ihm zuteil wird), gilt nun, dass er nicht nur an seinen Taten und Werken insgesamt zu bemessen ist, sondern vor allem an jenen, in denen er andere überragt - Besserein und Avantgarde ist selbstwertstiftend. All sein Tun ist daraufhin angelegt. Gelingt ihm dies in einem Feld nicht, so verlässt er dieses möglichst rasch und begibt sich in ein anderes, das ihm mehr „Erfolg“ verspricht. „An einer Sache“ ist er nur abgeleitet interessiert. Caesar wird zugeschrieben, ein Komsupist gewesen zu sein. Soll er doch gesagt haben, er sei lieber in der Provinz der Erste als in Rom der Zweite. *Sozialfunktional indienstnahmefähig sind komsupistische Ichlinge.*

Die Leistungsmotivation wird zu einem wichtigen, weil funktionstauglich machenden Habitusbestand: „Motivating and economic achievement“ (McClelland & Winter, 1969). Wer leistungsmotiviert ist, der realisiert in sich das Erfolgsrezept des erfolgreichen, rational denkenden Unternehmers. Es geht nicht vorrangig um Leistungsinhalte, sondern „(w)as bleibt, ist lediglich das Streben nach Leistung um ihrer selbst willen“ (Taylor, 1975, S. 288). Ein so habituerter Mensch ist allüberall einsetzbar und er kann sich dabei sogar stets „selbst verwirklichen“. Weil das so ist, müssen Menschen, so sie es noch nicht sind, leistungsmotiviert gemacht werden, indem man soziale Lebenszusammenhänge so bastelt, dass die Leistungsmotivierten aufsteigen und die anderen

zurückfallen. So werden andere Lebensorientierungen, die nicht auf inhaltsvariabler Leistungsmotivation beruhen, „ausgemerzt“. Das ist sozialer Wandel durch Selektion (eine Form sozialer Konstruktion).

Komsupistische Gesellschaften müssen stets dafür sorgen, Vergleichbarkeiten herzustellen, denn nur dann kann sich (vergleichende) Konkurrenz entfalten. In der universitären Evaluationslogik stellt sich z.B. die Frage: Wie kann ich die Leistung eines Religionspädagogen mit der eines Molekularbiologen vergleichen? Die Suche nach möglichst universell anwendbaren Kriterien landet häufig im pekuniären Bereich (z.B. Drittmittel-Einwerbung, Kosten für einen Studienabsolventen); und wieviel etwas geldwert ist, das ergibt sich aus dem Marktwert, der wiederum von dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt wird (hier können übrigens disziplinspezifische Besonderheiten als Gewichtungsfaktoren eingehen). Der Habitus des Komsupisten ist tief durchdrungen von dem Glauben an die Wirksamkeit und die Richtigkeit von Markregulationen und den dort gültigen *geldwertanalogen Vergleichsmaßstäben* (dazu gehören auch z.B. Zitationshäufigkeiten). „Wissenschaftler, die nach Priorität streben, sind an inhaltlichen Zielen letztendlich nur sekundär interessiert. Um mit dem österreichischen Kabarettisten Helmut Qualtinger zu sprechen, weiß der vorrangig vom Streben nach Priorität gekennzeichnete Wissenschaftsbetrieb zwar nicht wohin er will, aber dafür ist er schneller dort“ (Niewiadomski & Palaver, 1997, S. 565).

Für komsupistische Gesellschaften ist der *Rekord-Fetischismus* kennzeichnend. Es kommt auf den Rekord an, worin ist eher gleichgültig. Das Guinness-Buch der Rekorde feiert ungeahnte Auflagenhöhen. Die Massenmedien überbieten sich in den Angeboten von Rekord-Spielchen. Enttäuschung und Jubel werden groß ins Bild gesetzt. In solchen Gesellschaften spielt der Leistungssport eine hervorragende Rolle. Seitenweise kann man jeweils in den Montagsausgaben der Zeitungen lesen,

wer am Wochenende wen besiegt hat. Auch hier strahlen einem die Gesichter der Gewinner entgegen. Die Verlierer werden mit Erklärungsfragen gequält. Manchmal wird auch Hohn und Spott über ihnen ausgeschüttet. Sieger/Gewinner/Rekordhalter werden, wenn sie sich in einem der gerade populären Rekordbereiche tummeln, mit Prämien bezahlt, für die ein normaler Sterblicher sein halbes Leben arbeiten muss.

Als (gleichsam sozial-dialektische) Gegenreaktion kommt es in solchen Gesellschaften zu einem Anwachsen öffentlicher Anmahnungen und Feiertagsreden zu dem Thema, doch die nicht (oder nicht mehr) so Tüchtigen, Sieg- und Erfolgreichen (Behinderte, Alte, Arbeitslose und andere) nicht zu vergessen. Die christliche Barmherzigkeitsethik wird bemüht. An den Themen der Sonntagsreden kann man ablesen, was im Alltag los ist.

Verbündet ist ein Komsupist nur, um im Konkurrenzkampf die Siegeschancen zu erhöhen. Ein funktionstüchtiges Glied eines solchen Zusammenhanges muss stets auf der Hut sein und sich fragen, ob er einem Interakteur vertrauen darf. Er darf ihm eigentlich nur vertrauen, wenn er glauben darf, dass es auch zum Vorteil des Interakteurs ist, ihm keinen Schaden zuzufügen.

Menschen mit derart „gesundem Misstrauen“ sind sozialfunktional. Es gibt eine fiktionale Geschichte (von der ich nicht mehr weiß, wo ich sie gelesen habe), die davon handelt, dass Christus durch unsere Zeit wandelt. Er lebt Mitmenschlichkeit, Brüderlichkeit, und er ist ein Ausbund an Vertrauen. Innerhalb kürzester Zeit haben ihn diverse Mitmenschen ausgetrickst und ausgenommen, völlig heruntergekommen und mittelos wird ihm ein Vormund zur Seite gestellt, der an seiner statt, sozialfunktional angemessen agiert. Wer die Moral der Bergpredigt lebt, der ist sozialfunktional untauglich. Müller-Freienfels (1930) sieht in der Abkehr von den Maximen der Bergpredigt sogar eine sozialfunktional

notwendige Habitusvoraussetzung: „So edel Jesu Lehre von der gegenseitigen Liebe im ethischen Sinne ist, praktisch lässt sich darauf keine Gesellschaft aufbauen, und es hat noch nie eine Gesellschaft gegeben, in der nicht mitleidlose Strenge nötig gewesen wäre“ (S. 179). Die Moral der Bergpredigt, die dazu auffordert, zu schauen, was aus denen wird, die nicht „so schnell“ und „so gut“ sind, ist hinderlich. Sie ist „Sklavenmoral“, wie Nietzsche sagt. Wer auf sie verzichtet, ist sozialfunktional tüchtiger. Uneigennützig empfindungen sollte er sich schleunigst abgewöhnen (oder sie allein für das Reich des Privaten reservieren). „Wer ... gemeinschaftlichen Bedürfnissen den Vorrang gibt und weniger dem eigenen Streben, der ist nicht nur selber schuld, sondern gilt sogar als Versager. Dies ist in einer Gesellschaft selbsternannter Sieger beinahe tödlich“ (Ahlers, 2000, S. 3).

Selbst intime Zweierbeziehungen werden zu geschäftsanalogen Partner-Beziehungen, in denen jeder seinen Part zu leben und beizusteuern hat. „Freundschaft hat auch mit Profit zu tun“, lehrt ein Personality-Coach seine Klientel zur Einübung des zeitgemäßen Habitus (in Der Spiegel, 36/4.9.2000, S. 134). Vertrauen darf man nur, solange das Verhältnis von Geben und Nehmen gerecht ist (vgl. entsprechende Postulate der „Equity“-Theorie). Gerät es aus dem Gleichgewicht, vielleicht weil einer nicht mehr so attraktiv ist und weil deshalb der Kontakt mit ihm nicht mehr so aufregend und dadurch lohnend ist, dann ist Misstrauen berechtigt angesagt.

„Propagiere Werte und moralische Prinzipien – für die anderen!“. Dem Konsumenten geht Erfolg über alles. Dem muss alles andere nachstehen. Die Kriminologin Karstedt (2000) zieht aus einer wirtschaftskriminologischen Studie den Schluss: „Die Manager wollen ihre Ziele unbedingt

erreichen – wenn es sein muss auch mit Mitteln jenseits der Legalität“ (S. 3).

Kreissl (2000) antwortet auf die Frage, warum Frauen trotz aller Erfolge etwa an den Universitäten in den wirtschaftlichen Machtzentren aber immer noch stark unterrepräsentiert sind, mit einem Hinweis auf ihren „verfehlten“ Habitus. Frauen denken und handeln viel zu wertbezogen. Sie orientieren sich an moralischen Prinzipien. Menschlichkeit und Mitmenschlichkeit haben einen hohen Rang. Deshalb setzen sie sich für Minderheiten ein, für Randgruppen, für Benachteiligte, sie wählen soziale Berufe, die Wirtschaft überziehen sie mit Nachhaltigkeitsgeboten, die Außenpolitik lähmen sie mit pazifistischen Prinzipien und so weiter. Nichts von alledem erbringt Macht, Geld, Erfolg – zumindest nicht jetzt und hier, im Gegenteil. Zum erfolgreichen Komsupistentum gehört der Blick auf den Erfolg (und zwar möglichst sogleich), das Kleinhalten der anderen, vor allem, wenn sie Konkurrenten sind, das Setzen auf die, „die was bringen“ ... und so weiter. Dazu kann auch das Predigen von Wert- und Prinzipienorientierung gehören – dann aber für die anderen, die man dadurch schwächen kann.

Der gute Komsupist selbst muss die Bereitschaft mitbringen, bei erfolgsgünstigen Gelegenheiten „Moral ‚Moral‘ sein zu lassen“. Wenn die Gelegenheit extrem günstig ist, muss er auch in der Lage sein, „Korruption als solche nicht zu erkennen“. Die „Elitenkriminalität“ (Karstedt, 2000, S.3) erwächst aus dem Bewusstsein, ein gutes Geschäft legitimiere fast alles. „Bei solchen Menschen entwickelt sich eine Arroganz der Macht. Sie bewegen sich nur noch in ihren Kreisen und haben das Gefühl, dass andere unwichtig sind“ (ebd.). Diesen Habitus zu pflegen, fällt offenbar den Frauen derzeit noch schwerer als bestimmten Männern. Aber, wenn der Sozialkonstruktivismus recht hat, dann werden die Frauen wohl bald aufholen – und dafür gibt es hoffnungsfroh stim-

mende Anzeichen (vgl. den Bericht über die „Web-Frauen“ in Der Spiegel 25/19. 6. 2000, S. 122ff.).

„Bleib in Bewegung, binde dich nicht und bring keine voreiligen Opfer!“: Der Komsupist will ein Aufsteiger sein. Er bindet sich nicht an eine Sache, die dies nicht verspricht. Er investiert nicht in vielleicht aussichtslose Vorhaben. Er kann Altes (Erfolgloses) loslassen und sucht sich Bereiche, wo er zuversichtlich sein kann, bald besser und schneller als andere sein zu können. Er ist gleichsam stets auf der Suche nach „seinem Ding“, nach „seiner Marktnische“. „Wer anpassungsfähig, beweglich und rastlos ist, wird ... nach oben kommen“ (Glotz, 1999, S. 82).

In einer Befragung von 2000 Topmanagern durch die London Business School (vgl. Forum, 2000, S. 14) wurden als die Eigenschaften, die einen zukünftigen Manager erfolgreich machen, an oberster Stelle genannt: er muss internationaler Strategie sein, er muss flexibel sein und er muss in der Lage sein, ständige Veränderungen zu managen.

„Sei innovativ!“: Die Aufforderung innovativ zu sein ergibt sich fast analytisch zwingend aus den beiden vorgängigen Aufforderungen. Wer „Neues bringt“ ist definitionsgemäß „schneller“ als andere (und potenziell auch „besser“), und er hat sich definitionsgemäß nicht an etwas gebunden.

Dem Innovationsgerede kann man heutzutage fast nicht mehr entkommen. Es ist, für sich genommen, anscheinend unproblematisch, doch stecken in ihm vielfältige Verweisungsimplicationen. „Welche?“ - das wird einem dann deutlich, wenn man danach fragt, in welchen sozialen Zusammenhängen die Innovationsaufforderung besonders markant auftritt und wer sie aufstellt. Es sind dies Zusammenhänge, die man wegen angeblich mangelhafter Leistungsfähigkeit kompetitiv „auf-

mischen“ will. *Innovativ zu sein, ist keine Aufforderung, z.B. künstlerisch genial zu sein, sondern eine Aufforderung, kompetitiv zu denken, zu fühlen und zu interagieren.*

„*Sei stolz oder schäme dich!*“: Von Hochschild (1979) stammen ein paar Begriffe und Gedanken, die hier recht brauchbar sind: Gefühle sind wichtige Bestandteile menschlichen Zusammenlebens, sie strukturieren und dynamisieren es. Deshalb gibt es Gefühlsregeln (feeling-rules). Diese besagen, dass in der Situation Y das Gefühl Z angemessen ist. Dass eine Situation Y vorliegt (und keine andere), das ergibt sich aus einem Deutungsrahmen X, der wiederum aus bestimmten Rahmungsregeln (framing-rules) besteht.

Ein Beispiel: *Deutungsrahmen* Fußballeuropameisterschaft: Wettkampf der Nationen. *Situation*: Deutschland verliert gegen England. *Gefühl*: Niedergeschlagenheit und Scham (bei den Deutschen). Hätte es sich bei dem Länderspiel um ein Freundschaftsspiel zu einem Benefizzweck gehandelt, so wäre die Niederlage der Deutschen anders eingerahmt worden. Das Spiel wäre eine andere Situation gewesen. Und es wären andere Gefühle (zumindest weniger intensive) angemessen gewesen.

Für Hochschild bestehen *Ideologien* aus Deutungsrahmen. Und sie ziehen ihre Kraft aus den durch sie erzeugten Gefühlen. Ideologien „zerrinnen“, wenn die ihnen gemäßen Gefühle sich gleichsam überlebt haben.

Betrachtet man die *Merkantilisierung des sozialen Lebens als eine Ideologie*, dann liefert diese einen Deutungsrahmen, der aus möglichst vielen Situationen solche des Wettbewerbs macht. Die Merkantilisierungs-ideologie führt zu einer weitgehenden Kompetisierung sozialen Zusammenlebens. Die diesem gemäßen Gefühle sind Stolz (Jubel, Triumphgefühl), für den Fall des Sieges, und Scham (Peinlichkeit, Nie-

dergeschlagenheit, aber auch Revanchegeilust), für den Fall der Niederlage. Menschen, die sich nicht in dieser Weise kompetisieren lassen, sind merkantilierungsuntauglich. Wenn es einem Menschen ziemlich egal ist, ob er besser als andere ist, so hat er einen untauglichen Habitus.

Damit Menschen einen Habitus entwickeln, der der merkantilen Lebensführung gemäß ist, fördern merkantil gesteuerte Gesellschaften entsprechende Schulungen – beispielweise durch die Betonung des Wettkampfsports, durch preisverleihende Festivals, durch Prämierungen von allem und jedem ... und so weiter. Wird dies auch noch in den Massenmedien kultiviert, vor allem durch Sendezeit und das übermäßige Abfeiern der „Helden“, dann ist ein Lebensmilieu geschaffen, in dem sich Komsupisten herausbilden und wohl fühlen.

Zum Habitus eines Menschen, der merkantil ertüchtigt lebt, gehört daher nicht nur, „erster und bester sein zu wollen“, sondern auch „stolz sein zu können oder sich zu schämen“. Wer so noch nicht funktioniert, der muss noch entsprechende Gefühlsarbeit (emotion work) leisten, wobei die Sanktionen der Mitmenschen (z.B. auslachen oder bewundern) ihm dabei „helfen“.

„Verbünde dich und trenne klar zwischen innen und außen!“. Im Kampf um Eigenwohl, Eigennutz, Eigentum und dergleichen ist es oft sinnvoll, sich mit anderen zusammenzutun. Es ist sorgsam darauf zu achten, dass man die richtigen findet. Der Nutzen des einen muss auch der Nutzen des anderen sein – sei es direkt oder indirekt. Nur dann kann man sicher sein, nicht reingelegt zu werden. Wer sich in dieser Weise mit den Mitstreitern verbündet, der ist durchsetzungskräftiger als ein Einzelkämpfer.

Die Verbünde-dich-Aufforderung schließt die Aufforderung mit ein, zwischen „Innen“ und „Außen“ klar zu unterscheiden – zwischen In-

nengruppe und Außengruppe. Denen „außen“ muss man misstrauen, denen „innen“ sollte man vertrauen können. Doch soll auch dies kein voraussetzungsloses Vertrauen sein. Vorausgesetzt ist immer, dass man sich wechselseitig dienlich sein kann.

4.4.4.2 Taktische Empfehlungen zur Habitusausstattung

Ging es eben um die strategischen Anteile des funktionstüchtigen Habitus, so soll es nun um taktische gehen - allerdings nur um ganz bestimmte. Es geht mir nicht um Empfehlungen dazu, wie man z.B. eine Marktnische ausfindig macht oder wie man z.B. innovativ wird (Handreichungen dazu überschwemmen derzeit den Buchmarkt und die Volkshochschulkurse). Hier geht es mir um taktische Überlegungen zur Bewältigung eines bestimmten Dilemmas - des „*Vertrauensdilemmas*“.

Das Vertrauensdilemma besteht aus folgendem Einerseits-und-Andererseits: Einerseits „sagt“ dem tüchtigen Marktmenschen sein Habitus, dass er vertrauensthematisch hoch sensibel sein soll. Er soll zunächst immer misstrauisch sein. Alle anderen sind wie er selbst - Komsupisten. Andererseits soll er nicht zögern, er soll zupacken, seine Chancen nutzen, sich mit anderen verbünden und so weiter.

Beides widerspricht sich häufig. Wer vorwiegend misstrauisch agiert, der – so eine Übertreibung Luhmanns (1989a) - verlässt am besten des morgens gar nicht erst sein Bett. Wer dagegen vorwiegend „drauflos“ agiert, der kann zum Hasardeur werden. Wer dazwischen liegt, den treibt stets die Frage um „Soll ich oder soll ich nicht?“

Wann soll er und wann soll er nicht? Zu dieser Frage seien dem Komsupisten hier taktische Empfehlungen gegeben.

„*Betreibe eine sorgfältige Vertrauenswürdigkeitsdiagnose!*“: Der sozial tüchtige Mensch darf sich nicht zurückziehen. Jedoch muss er sich, bevor er vertraut und interaktiv partizipiert, kundig und wissend machen. Er muss, kurz gesagt, die Vertrauenswürdigkeit einer Person, der er gegebenenfalls vertrauen will (oder muss, falls er mit ihr interagiert), prüfen: *kein Partizipieren ohne Diagnostizieren!* Bei dieser Prüfung stellen sich drei prüfungstypische Fragen:

- *Wie sind die Interessenlagen?*: Die Interessenlagen zweier Menschen, die interagieren wollen, können sich unterschiedlich zueinander verhalten: Beide können gleiche Interessen haben (der Gewinn oder der Verlust des einen ist zugleich der Gewinn oder Verlust des anderen). Beide können gegensätzliche Interessen haben (der Gewinn des einen ist der Verlust des anderen). Beide können unabhängige Interessen haben (der Gewinn oder Verlust des einen ist für den Gewinn oder Verlust des anderen gleichgültig).

Bei gleicher Interessenlage gibt es noch zwei Varianten: eine direkte und eine indirekte. Direkt gleich sind die Interessen, wenn der Gewinn bzw. Verlust für beide sich aus dem gleichen Sachverhalt ergibt (z.B. beide profitieren anteilig vom Gewinn eines Kapitaleinsatzes). Indirekt gleich sind die Interessen, wenn der Gewinn bzw. Verlust sich aus einem je eigenen Sachverhalt ergibt, wobei diese aber korrelativ verbunden sind (z.B. der erfolgreiche Kapitaleinsatz beschert dem Kapitaleigner Gewinn und erhöht das Ansehen seines Finanzberaters).

Besonders dann, wenn die Interessenlagen (direkt oder indirekt) gleich sind, spricht dies für die Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit - Bemühensmodus: austauschmotiviert.

- *Welche Sanktionsmöglichkeiten habe ich?*: Auch die Sanktionsmöglichkeiten gehören zur Interessendiagnose. Zu ihr gehört nicht nur die

Diagnose der Austauschmotivation, sondern auch die Diagnose möglicher Druckmotivation. Falls jemand sein austauschmotivationale Interesse verliert, oder falls man dieses falsch diagnostiziert hat, dann sollte einem noch die Möglichkeit verbleiben, druckmotivationale Interesse zu schaffen.

Hierbei geht es vor allem um die Möglichkeit, Sanktionen setzen zu können, und zwar um Sanktionen, die nicht direkt aus den Ergebnissen und Folgen einer Partizipationsaktion erwachsen, sondern indirekt. Ein Finanzberater etwa, der einen schlechten Rat gegeben hat, muss befürchten, dass der Ratnehmende ihn öffentlich (Presse, Funkt, Fernsehen) „schlecht macht“. Er muss mit Ansehensverlust als Schaden rechnen. Bei Notaren, Rechtsanwälten, Ärzten und anderen kann man sogar rechtlich gegen einen schlechten Ratgeber vorgehen - ihn strafen. Zu dieser Sicht der Dinge passt, dass in einer Titelgeschichte der Zeitschrift *Der Spiegel* (36/4.9.2000) Misstrauen gegenüber Psychotherapeuten geschürt wird, indem darauf hingewiesen wird, dass man bei ihnen Fehler nicht ähnlich abstrafen kann wie beispielsweise bei Chirurgen.

Hat ein Mensch Sanktionsmöglichkeiten gegenüber der Person, der er vertraut, dann darf er sich eher trauen zu vertrauen.

- *Welche Kompetenz hat der Interaktionspartner?*: Es reicht nicht aus, Interessenlage und Sanktionsmöglichkeiten zu diagnostizieren; bevor man interpersonal vertraut, sollte man auch erkunden, ob die Person, der man gegebenenfalls vertrauen will, in dem Bereich, um den es geht, kompetent ist. Wer beispielsweise in einer finanziellen Entscheidung einem Freund vertraut, der zwar von der Interessenlage und den Sanktionsmöglichkeiten her gesehen vertrauenswürdig ist, der aber keinen finanztechnischen Sachverstand besitzt, ist bei

einem Fehlschlag „selbst dran schuld“. Er hätte auch die entsprechende Kompetenz diagnostizieren müssen.

Ist ein Interaktionspartner in der Vertrauensangelegenheit erwiesenermaßen kompetent, dann darf man ihm eher vertrauen als einer Person, die sich die Kompetenz zwar zutraut, sie aber noch nicht erwiesen hat.

Kurz: *Eine Person ist demnach dann vertrauenswürdig, wenn sie gleiche (oder unabhängige) Interessen hat, wenn sie bestrafbar ist, wenn sie kompetent ist.* Genau dies ergibt sich auch aus dem explizierten Leerstellengefüge des Vertrauens. Die Vertrauensdiagnose besteht darin, die Leerstellen L7 bis L10 inhaltlich auszufüllen, wobei hier unterstellt wird, dass das Sich-bemühen-um austausch- oder druckmotivational hergestellt sein kann (auf zuneigungs- und wertmotivationale Sich-bemühen-um sollten Kompunisten unter sich eher nicht bauen). Wird unterstellt, das Sich-bemühen-um sei allein druckmotivational bewirkt, so ergibt sich daraus zusätzlicher Aufwand. Man muss dafür sorgen, dass der Druck aufrecht erhalten bleibt und es keine Ausweichmöglichkeiten gibt. Auch sollte man stets mit irgendwelchen „Tricks“ rechnen - damit bin ich beim Nächsten.

„Falle nicht auf vertrauenspolitische Machenschaften herein!“: Unter Vertrauenspolitik verstehe ich den (von einem Interaktionspartner gezielt durchdachten) Einsatz von *Vertrauenssignalen* in sozialen Beziehungen, um sich in diesen Beziehungen mit seinen Vorstellungen durchzusetzen. Ein solcher Einsatz kann vielfältig praktiziert werden. So etwa kann er darin bestehen, dass der Interaktionspartner bekundet, seinerseits der Vertrauen suchenden Person voll und ganz zu vertrauen. Er hofft dann auf das Vorliegen des Schlussschemas: Wer mir vertraut, dem darf auch ich vertrauen. Diese vertrauenspolitische Machenschaft sollten die MfS-

Mitarbeiter gezielt einsetzen (vgl. 2.5.4). Andere Vertrauenssignale sind beispielweise Zahlungsvorschüsse und andere Formen des Sich-verletzlich-Machens.

Manche vertrauenspolitischen Aktionen kann man als einen indirekter Beleg für die Gültigkeit der unterschiedenen Kriterien einer Vertrauenswürdigkeitsdiagnose ansehen, zielen sie doch darauf ab, diese zu beeinflussen. So sollen öffentlich prozessierte „vertrauensbildende Maßnahmen“ Menschen dazu animieren in der einen oder anderen Weise partizipativ zu agieren. Auch „Misstrauen säende Maßnahmen“ sind aufschlussreich. Welche Informationen werden verbreitet, um vermeintliches Vertrauen zu stören?

Es lohnt sich, unter dem Stichwort *Vertrauenspolitik* öffentliches soziales Zusammenleben inhaltlich und prozessual zu untersuchen. – Ich werde im Fragenblock II vertrauenspolitische Beispiele geben.

„*Vertraue Menschen nie rundum!*“: Aus den Kriterien der Vertrauenswürdigkeitsdiagnose ergibt sich, dass das Partizipationsvertrauen *sektoral* vergeben werden sollte.“(W)hile a person may completely trust with regard to certain aspects of their behaviour, they may positively distrust them in other matters“ (Blois, 1999, S. 200). Einem Arzt mag man in Gesundheitsangelegenheiten vertrauen, seinen Ratschlägen in Finanzangelegenheiten dagegen misstrauen. Wir sektoralisieren vertrauensbezüglich zwischen verschiedenen Interakteuren und innerhalb eines Akteurs zwischen verschiedenen Themen. Dies machen wir interessen-, kompetenz- und saktionsspezifisch. Die entscheidende Frage ist nicht „Wem vertraue ich?“, sondern „In welcher Hinsicht kann ich jemandem vertrauen?“ (vgl. Baier, 1986, S. 236).

Der (sozialesemantisch ertüchtigte) Habitus eines modernen Menschen verteilt keine allgemeinen Vertrauensboni (kein „blanket trust“, Blois,

1999, S. 200). Er hütet sich vor der gefährlichen „Halo-Tendenz“ (z.B. der Tendenz, kompetenten Wissenschaftlern, wie z.B. Einstein, auch in politischen Angelegenheiten Kompetenz zuzusprechen). Zimmerli (2000) spricht von dem Denkfehler, der „Expertisenerschleichungs-Regel“ zu erliegen. *Der sozial funktionstüchtige Habitus verteilt seine Vertrauensbereitschaften umsichtig, diagnosegeleitet und selektiv.*

Es mag sein, dass diese sozialsemantische Erfordernis individualsemantischen Neigungen zuwiderläuft. Ich erwähnte bereits die „Halo-Tendenz“. Das Geben von Vertrauen ist ja entlastend: Man braucht sich bestimmte Gedanken nicht mehr zu machen, man braucht bestimmte Ängste nicht mehr zu haben, man kann bestimmten Strebungen bedenkenlos nachgehen und dergleichen mehr. Auf all diese Entlastungen zu verzichten, ist anstrengend. Von dem sozialsemantisch ertüchtigten Menschen wird diese Anstrengung verlangt - zumindest in wichtigen Sektoren zwischenmenschlichen Zusammenlebens.

Stimmt die individualsemantische Hypothese, dass in bestimmten sozialsemantischen Zusammenhängen die Überwindung einer individualsemantisch begründeten Trägheit gefordert ist, dann müsste sich dies sozialsemantisch darin zeigen, dass in diesen Zusammenhängen besonders intensiv „gelehrt“ wird, Vertrauen nur umsichtig, diagnosegeleitet und selektiv zu schenken. Ein soziales Medium solcher „Lehre“ sind die Massenmedien. Wovon zum Beispiel wird in welchen Medien, in welcher Zeit und in welcher Weise besonders gewarnt?

„Mache dir deine Erwartungen klar!“: Menschen vertrauen in unterschiedlichen Partizipationssektoren unterschiedlich weitreichend. Beispiel: Angenommen, ein Mensch vertraut einem Arzt und einem Finanzberater. In beiden Fällen hegt er die NSZ-Erwartung. Dennoch könnte es sein, dass er auf Befragen sagte, dass sein Vertrauen zu seinem Arzt etwas

anderes sei als sein Vertrauen zu seinem Finanzbeamten. So mag er dem Finanzbeamten unterstellen, dass dieser sehr korrekt sei und ihm keinen Schaden zufügen werde. Mehr erwartet er nicht. Von seinem Arzt mag er mehr erwarten. Ihm mag er über die NSZ-Erwartung hinausgehend unterstellen, dass er an seinem Wohlergehen, vielleicht gar an seiner Lebensfreude interessiert sei. Die Vertrauensgabe umfasst beim Arzt einen weiteren Bereich als beim Finanzbeamten.

Es wäre eine empirisch zu beantwortende Frage, welche semantischen Anreicherungen für verschiedene Sektoren kennzeichnend sind. Ein aufschlussreiches Hinweismaterial sind Bekundungen von *Enttäuschung und Empörung*. In ihnen zeigt sich, was oftmals stillschweigend erwartet wurde. Erwartungen, die bei offenem Fragen vielleicht gar nicht geäußert worden wären.

Der sozialfunktional tüchtige Mensch macht sich die Gefahr solcher verschwiegener Weiterungen klar und erliegt ihnen nicht ungeprüft.

„*Sichere dich ab!*“: Yamagishi & Yamagishi (1994) berichten, dass die Absicherung (assurance) eine Maßnahme ist, die Vertrauen konsolidiert. Falls alles „schief läuft“, so sollte man nicht „ins Bodenlose“ fallen. Dem sollte man durch Absicherung vorbeugen.

Die gesetzliche Möglichkeit, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung zu bilden, ist eine solche Absicherungsmöglichkeit im Wirtschaftsleben. Ein geschäftliches Scheitern ist nicht existentiell bedrohlich. Solche Absicherungsmöglichkeiten sollen unternehmerischen Wagemut und Risikobereitschaft fördern. So können Manager großer Wirtschaftsunternehmen wagemutige Kooperationen oder Zusammenschlüsse initiieren, weil sie wissen, dass sie bei einem Scheitern persönlich „sehr weich fallen“. Die Abfindungen sind oft derart üppig, dass spöttisch von einem „goldenen Fallschirm“ gesprochen wird. Aus dem

gleichen Grund werden auch Politikern beneidenswert großzügige Übergangsgelder und Pensionsansprüche gewährt, damit sie politisch mutig zu handeln bereit sind.

4.4.4.3 Regional differente Habitus

Die bisherigen Darlegungen zum Partizipationsvertrauen waren grob vereinfachend. Es wurde so getan, als ob es „die“ Gesellschaft gäbe und deren Wandel. Innergesellschaftliche Differenzierungen wurden unterlassen. Dass dies eine Vereinfachung ist, sei abschließend beispielhaft erläutert. Bei konkreten Untersuchungen ist dies natürlich zu berücksichtigen.

Zweidrittel- und Eindrittel-Habitus?: Folge ich den Gedankengängen des Gründungsrektors der Universität Erfurt, Peter Glotz, dann ist die hier skizzierte Habitusausstattung nur für die oberen zwei Drittel der Zweidrittelgesellschaft (die auf uns zukommt oder in der wir uns schon befinden) funktional. Wer im unteren Drittel funktional gut eingepasst lebt, der ist mit einem anderen Habitus ausgestattet. „Schlüsselworte heißen (hier) ‚Nachdenklichkeit‘, ‚Sinn‘, ‚Leben jenseits der Ökonomie‘, ‚Ökologie‘, ‚Gemeinsinn‘ und ... ‚Entschleunigung‘“ (Glotz, 1999, S. 86).

Glotz demonstriert hier exemplarisch ein Denken in sozialsemantischen Bahnen: Welcher Art muss ein Habitus beschaffen sein, damit Menschen, die mit ihm ausgestattet sind, in dem sozialen Zusammenhang, in dem sie leben, angemessen funktionieren können? Und wenn sie dies erst einmal tun, dann kann sich auch der soziale Zusammenhang, den sie mit ihrem Handeln ausmachen, festigen und weiter ausbauen. Das heißt hier zum Beispiel: „Eine Welle der antirationalistischen

Kulturkritik wird aufsteigen ...“ (S. 98) - die sich sozial objektiviert in einer Fülle so genannter „alternativer Einrichtungen“.

Aus der sozialsemantischen Erfassungs- und Erklärungsrolle fällt Glotz aber heraus, wenn er gesellschaftlichen Wandel plötzlich individualsemantisch angehen will, nämlich durch einen „prinzipiellen Einstellungswandel“ (ebd.). Nun wird nicht mehr der Mensch vom „System“ gemacht, sondern das „System“ vom Menschen.

Wohngebiet und Habitus: In einer sozialgeographischen Untersuchung können Greenberg & Williams (1999) einen korrelativen Zusammenhang zwischen Wohngebieten (neighborhood quality: excellent, good, fair, poor) und Vertrauensbereitschaften nachweisen. Es werden zwei Bereitschaften gemessen: Vertrauen in Wissenschaft und Technik und Vertrauen in „local officials“: Es zeigen sich plausible Zusammenhänge. Beispiel: Wer in exzellenten Wohngebieten wohnt, der zeigt ein höheres Vertrauen sowohl in Wissenschaft und Technik wie auch gegenüber offiziellen Personen als jemand, der in dürftigen Wohngebieten haust. Erstere wohnen meist bereits lange dort, letztere in der Regel erst kürzere Zeit. Erstere haben hohe, letztere niedrige Kontrollerwartungen und anderes mehr.

Wohngebiet, Siedlungsart, soziales Milieu, Lebensstil ... und habituiertes Vertrauen gegenüber bestimmten Personen und Institutionen hängen also zusammen.

4.4.5 ZUM SOZIALESEMANTISCHEN WECHSELVERHÄLTNIS ZWISCHEN SOZIALER STRUKTUR UND HABITUS

Abschließend werde ich etwas allgemeiner werden: Es geht immer noch um sozialsemantische Zusammenhänge, um ihre Einheiten und um deren verweisungskausale und funktionale Wechselbeziehungen. Das Verhältnis zwischen sozialer Struktur und Habitus kann unterschiedlich sein: Beides kann zueinander passen oder nicht, der Habitus kann hinterherhinken oder er kann vorausseilen. Als Beispiel, um das Gemeinte zu demonstrieren, wähle ich die periodisch immer wieder auflebende Diskussion um die notwendige „Wertorientierung“ der Menschen (jüngst vom Bundespräsidenten Rauh in der Neujahrsansprache zum Jahr 2000 thematisiert). Die Wertorientierung sei hier als ein dispositionaler Teil des Habitus der Menschen, die durch einen bestimmten sozialen Zusammenhang verbunden sind, aufgefasst.

Passend: Eine Wertorientierung passt zu einer sozialen Struktur, wenn sie die Menschen dazu veranlasst, etwas zu tun, was dem Erhalt der Struktur gemäß ist, und sie veranlasst, möglichst alles zu unterlassen, was ihr nicht gemäß ist.

Je „äußerlich“ freilassender eine Gesellschaft ist, desto dringender wird die „innere“ Beachtung allgültiger (regulativer und/oder generativer) Regeln und besonderer Normen des Miteinander-Umgehens, die den Zusammenhang sichern (z.B. Fairness-Regel – eine regulative Regel). Dies gilt auch umgekehrt: Je strenger die „äußerlichen“ Umgangsregulative sind, desto weniger bedeutsam ist die „inwendige“ Ordnung.

Dafür ein Beispiel aus dem religiösen Zusammenleben: Stark ritualisierte Religionen (wie z.B. die jüdische, die islamische, die katholische),

die den alltäglichen Lebensvollzug mit zahlreichen vorgeschriebenen Handlungsvollzügen (z.B. Bekleidungsweisen, Gebete, Art der Essenszubereitung, täglicher Kirchgang) durchsetzen, können freilassender sein, was die Reglementierung des „Innenlebens“ anbelangt, als z.B. die entmythologisierte und stark entritualisierte protestantische Religion. Die „äußerlich“ freilassendere protestantische Religion verlangt dafür eine „inwendige“ Lebenszucht – Selbstkontrolle, der Stimme des Gewissens folgen, Bedürfnisaskese. Es wird „Innensteuerung“ verlangt, jeder soll den Kompass seiner Lebensorientierung in sich tragen. Werden „innere“ und „äußere“ Lebensführung zugleich entreguliert, so droht der religiöse Lebenszusammenhang sich aufzulösen.

Da das Befolgen der Regeln und das Einhalten der Normen des „äußeren“ Lebenswandels leichter sozial kontrolliert werden kann, sind auf „inwendige“ Lebensteuerung angelegte soziale Zusammenhänge auflösungsgefährdeter (dies zumindest würde die sozialkonstruktivistische Sicht der Dinge vorhersagen; vgl. Gergen, 1999). Ein Indiz dafür ist, dass in Deutschland die Zahl der Kirchenaustritte in der evangelischen Kirche prozentual größer ist als in der katholischen.

Das Vertrauen ist eine Habitusgröße, die zum Repertoire „*inwendiger Steuerungsgrößen*“ gehört. Habituell verbreitetes Vertrauen ist eine soziale Ressource, die eine komplexe, d.h. „äußerlich“ stark freilassende, Gesellschaft ermöglicht. So sieht Sztompka (1995) in dem Mangel dieser Ressource ein Hauptproblem der postkommunistischen Gesellschaften. Misstrauen wurde zu Kehrseite der gewachsenen Freiheit.

Hinterberhinkend: Wandelt sich eine Gesellschaft, die ihre Angehörigen in einem stark reglementierten „Gehäuse“ hielt, in eine freilassende, so mag der entsprechende Habitus noch fehlen. Dies kann entweder dazu führen, dass anomieähnliche Verhältnisse entstehen (mit der Gefahr,

dass eine „starke Hand“ die Macht ergreift), oder es gelingt rechtzeitig, den Habitus passend zu machen (man denke z.B. an die Umerziehung der Deutschen durch die West-Alliierten nach dem Zweiten Weltkrieg, um sie für die Demokratie tauglich zu machen).

Vorausseilend: Sprichwörtlich ist hier die gesellschaftliche Avangarde. Beispielhafte Bewegungen, die dies wohl waren, sind die „68er“ (Änderung der Sexualmoral) und die „Ökos“ (Änderung der Einstellung zur Nutzung natürlicher Ressourcen, Nachhaltigkeitsforderung). Die Wirksamkeit solcher Vorreiter hängt davon ab, ob sie Zugang zu dem Massenmedien erlangen. Ihre Ideen und Gedanken müssen Teil des *öffentlichen Diskurses* werden, so dass die Teilnahme an diesem aus Rezipienten Beteiligte machen kann. In dem Maße, in dem sich der Habitus vorausseilend gewandelt hatte, zogen soziale Institutionen nach (z.B. Abschaffung des Kuppeleiparagraphen, gesetzliche Regulierung der Abfallwirtschaft).

Wie solche vorausseilenden Habitusänderungen (von Habitus dürfte man eigentlich erst sprechen, wenn die entsprechenden Interaktionsbereitschaften in einer Gruppe habituiert worden sind) zustande kommen, ist soziologisch schwer zu greifen. Konstruktionen wie der „charismatische Führer“ (Max Weber) oder der „schöpferische Unternehmer“ (Joseph Schumpeter) sind unbefriedigend. Geeigneter wären wohl Anleihen bei den Arbeiten von Moscovici & Mugny (1983) zur Wirkung von Minoritäten auf eine Majorität. Vorausseilende Habitusveränderung vollzieht sich dann nicht individuell, sondern in kleinen und gut organisierten sozialen Milieus (z.B. im studentischen Milieu). Gleichwohl bleibt die Frage nach dem Zusammenhang zwischen individualsemantischer Einstellung und sozialsemantischem Habitus bestehen. Zur Formulierung dieser Frage wurde der Begriff der „transfunktional-komplementä-

ren Erhaltungsbeziehung“ zwischen Sozial- und Individualemantik (vgl. 3.5) geschaffen.

Unvereinbar: Gesetzt den Fall, ein Mensch, der in einem bestimmten sozialen Zusammenhang aufgewachsen ist und einen entsprechenden Habitus gebildet hat, gelangt auf Grund irgendwelcher Umstände (z.B. Flucht, Vertreibung oder Auswanderung) in soziale Zusammenhänge, deren Prozessieren einen anderen Habitus verlangt. In diesem Fall können Habitus und sozialer Zusammenhang mehr oder weniger unvereinbar sein.

Man stelle sich als Musterbeispiel den Fall vor, eine in Deutschland im „Selbstverwirklichungsmilieu“ (Schulze, 1993) sozialisierte junge Frau müsste in einer traditionell islamisch strukturierten Gesellschaft leben. Ihr mitgebrachter Habitus und der dort verlangte wären unvereinbar. Weniger krasse Fälle der Unvereinbarkeit ergeben sich bei Milieuwechseln (z.B. durch Heirat). Man denke an einen Wechsel vom „Harmoniemilieu“ ins „Selbstverwirklichungsmilieu“ (ebd.)

Wenn Habitus und Sozialstruktur nicht zueinander passen, einander vielleicht sogar entgegenstehen, dann kommt es zu Störungen des sonst eingespielten Zusammenlebens. Es kann - bei ausreichender Zahl unvereinbarer Habitusträger - in der Folge zu sozialen Parzellierungen in Gruppen, Milieus, Ethnien und so weiter kommen, die entweder räumlich durchmischt nebeneinander her leben (wie Simmels Großstädter, s.o.) oder sich räumlich abkapseln. Die Möglichkeit von konflikthaftem Aufeinanderprallen ist stets gegeben (vgl. die Entwicklungen im ehemaligen Jugoslawien). Besonders konfliktgefährdet sind soziale Trennungen, die mit ökonomischen Trennungen einhergehen. Ist ein übergreifend verbindendes Wirtschaftsleben vorhanden, so ist in diesem ein

Diskurs gegeben, der jenseits der Trennungen Zusammenhänge stiftet – ich sprach darüber bereits.

Wenn ich hier von einem Zusammenhang zwischen Habitus und Sozialstruktur spreche, so ist dieser dialektisch-dynamisch gemeint. Ich habe vorausgehend gleichsam jeweils Momentaufnahmen fixiert. Die Größen „Struktur“, „Örtlichkeit“ und „Habitus“ beeinflussen sich natürlich wechselseitig. Wegen dieser Verweisungsverflechtung können etwa Raumplaner nach der „power of the local“ (Cox, 1997) fragen. Wie hängen „placing trust“ und „trusting place“ (Hudson, 1998, S. 915) zusammen?

FRAGENBLOCK II: Soziales Prozessieren von Partizipationsvertrauen

Es geht in diesem Fragenblock um sozialsemantische Hypothesen. Es wird also gegenständlich gesetzt, dass es sozialsemantische Zusammenhänge gibt. Deren Einheiten sind Bedeutungseinheiten, die durch Verweisungsbeziehungen verbunden sind. Die sozialen Zusammenhänge geschehen durch das Prozessieren von Bedeutungen (z.B. Bedeutungen bilden, austauschen, aufbewahren, vergegenständlichen).

Partizipationsvertrauen ist ein Bedeutungsgehalt. Es lässt sich fragen und erforschen, worin er besteht, womit er zusammenhängt und wie er sozial prozessiert wird.

Um solche allgemeinen Fragen so konkret zu machen, dass sie forschungstechnisch handhabbar werden, muss zunächst gesagt werden, woraus denn die genannten sozialen Zusammenhänge bestehen. Da kann man auf Verschiedenes zurückgreifen – etwa auf den Systembegriff (vgl. Luhmann, 1984). Ich greife hier einen anderen Begriff auf, den des „Diskurses“: Einmal weil er in der sozialkonstruktivistischen Sozialpsychologie, in der ich mich auskenne, gängig geworden ist (vgl. Laucken,

1998a), sodann weil er nicht so voraussetzungshaltig ist wie der Systembegriff und schließlich weil er unmittelbar einsichtige Einheiten benennt.

1. Sozialer Zusammenhang als Diskurs

Der Begriff des Diskurses ist fast zu einem Modewort geworden. Manche machen inzwischen aus jedem Gespräch einen Diskurs. Trotz dieses ausufernden Gebrauchs möchte ich bei diesem Begriff bleiben, weil er, recht gebraucht, sehr aufschlussreich ist. Ich werde nun darlegen, was ich unter „Diskurs“ verstehen will. Dabei stütze ich mich beispielsweise auf Foucault (1972/1998), auf Parker (1990), ohne freilich genau die einen oder die anderen Definition zu übernehmen. Ein Vorläufer des Diskursbegriffs ist der des „Sprachspiels“ und der „Lebensform“ bei Wittgenstein. Ich weite den Begriff aus. Er umfasst hier nicht nur linguistisches Verweisungsmaterial, sondern alles, was sich in einen sozialsemantischen Zusammenhang einbetten lässt (etwa Personen, Handlungen ... und auch „Dinge“). Weiterhin von Diskurs zu sprechen ist sinnvoll, weil linguistische Einheiten zentrale Strukturen sind. Man könnte auch von Sozialpraxis sprechen, wenn man das pragmatische Moment betonen will. Es ist wohl am einfachsten, ich zähle einmal auf, was alles unter anderem in einem sozialsemantischen Diskurszusammenhang vorkommen kann. Zu einem Diskurs können gehören:

- Ein thematisch abgrenzbares Gefüge aufeinander verweisender und sich dadurch wechselseitig bestimmender Worte, Begriffe, Metaphern, Bilder, Vergleiche, Geschichten, Paradigmen usw. – z.B. zum Thema Wissenschaft.
- Ein Diskurs manifestiert sich in verschiedenartigen Texten - z.B. in Zeitschriften.
- In einem Diskurs wird Realität gesetzt - z.B. „Es gibt Neurotransmitter“.

- *Ein Diskurs ist in vielfältiger Weise institutionell und organisatorisch objektiviert und sozial verankert - z.B. als Forschungsinstitut.*
- *Ein Diskurs benötigt und verbraucht besondere Ressourcen - z.B. technische Geräte.*
- *Zu einem Diskurs gehören bestimmte Personen, die mit einem bestimmten Habitus ausgestattet sind, damit sie sich diskursgemäß verhalten - z.B. Wissenschaftler, die an falsifizierbare Erkenntnisse glauben und deshalb experimentieren.*
- *Diskurse sind auch baulich irgendwie vergegenständlicht - z.B. in einem Laboratorium.*
- *Zu Diskursen gehören bestimmte soziale Praktiken - z.B. das Abhalten von Kongressen.*
- *Diskurse berufen sich auf grundlegende Einsichten und Werte - z.B. Gültigkeit der Logik und Streben nach Wahrheit.*
- *Diskurse lassen sich historisch und soziokulturell verorten - z.B. die Naturwissenschaft ist eine abendländische Erfindung des 17. Jahrhunderts; sie wurzelt in der - von ein paar „griechischen Sonderlingen“ (Husserl, 1954/1995) erdachten - Idee der Möglichkeit von Theorie und Wahrheit.*
- *Diskurse können machtpolitisch gesteuert und instrumentalisiert werden - z.B. Förderung einer bestimmten Wissenschaftsrichtung, weil deren Produkte gut verkaufbar sind und damit ökonomischen Interessen dienen.*

Dies sind einige Momente des sozialsemantischen Zusammenhanges „Diskurs“. Ich behaupte nicht, die aufgezählten Momente seien vollzählig. Auch liegen sie nicht alle auf dem gleichen verweisungsanalytischen Niveau. Und sie schließen sich auch nicht wechselseitig aus. Welche Gliederung und Ordnung sich bei einer bestimmten Diskursanalyse schließlich als nützlich und brauchbar erweist, das muss die empirische Arbeit erweisen. Hier geht es nur darum, einen hinlänglich weiterdenktauglichen Begriff einzuführen.

2. *Verschiedenartige Diskurse und ihre Strukturen*

Aus der gegebenen Bestimmung des Diskurses ergibt sich bereits, dass es viele Diskurse zugleich gibt - teilweise berühren sie sich kaum (d.h. sie haben nur geringen Verweisungseinfluss aufeinander), teilweise überlappen sie sich (d.h. bestimmte Verweisungsbeziehungen des einen Diskurses sind die Voraussetzung für die Möglichkeit eines anderen). Denkbare Diskurse mögen sein: der Wissenschaftsbetrieb, das Wirtschaftsleben, die Kunstszene, das religiöse Leben und so weiter

Zusammenhangstiftend sind stets irgendwelche zentralen Strukturen. Das sind semantische Größen, die immer wieder Zusammenhalt durch Strukturierungsarbeit leisten. Wenn sie wegfallen, dann zerfällt der Diskurs. „Wissenschaftliche Paradigmen“ im Sinne von Kuhn (1967) sind Strukturen. „Geschichten“ können Strukturen sein, etwa die Geschichte der Koran-Genese. „Geschäfte machen“ kann ein Struktur sein. Häufig sind gegenständliche Setzungen Strukturen, etwa „es gibt Kunst!“. „Core cultural symbols“ (Schneider, 1976) sind Strukturen. Sie besitzen „a central and unifying force ... which contains normative power in revealing both prescriptions and proscriptions for how one should behave in order to be considered a component member of a cultural community. ... These symbols can provide insight into acceptable behavior, moral standards, and expectations for conduct within a cultural group. The core symbols that are shared by a group are identifiable through recurrent patterns of communicative behaviors ... which create, through mutual enactment, sense of shared cultural identity“ (Lindsley, 1999, S. 1). Besonders interessant ist der pragmasemantische Verweisungsgehalt solcher Strukturen: Welche handlungsbezüglichen Anschlüsse bieten sie an oder fordern sie? Wenn Lindsley feststelle, dass in bestimmten mexicanischen Lebenszusammenhängen „trust“ ein „core symbol“ ist, dann heißt das: „(T)he core symbol of trust emerged as a central construct of evocative force around which many idealized cultural behaviors radiate“ (S. 19).

Ein anderes Beispiel: Ein ganz wichtiger Struktur für das abendländische Geistesleben war und ist die Unterscheidung zwischen „wahr, gut und schön“. Sie ergibt

sich aus der aristotelischen Unterscheidung zwischen Theorie, Praxis und Poiesis. Ein alltäglicher Ausläufer dieser Unterscheidung ist die Überzeugung, dass „Kunst Geschmackssache“ ist. Ein akademischer Ausläufer ist die Habermassche Unterscheidung verschiedener Geltungsansprüche (wahr, richtig, authentisch) - und so ließe sich fortfahren. Solche einmal in die Welt gesetzten Strukturen sind, wenn sie sich erst einmal semantisch verwurzelt haben, nicht mehr zurückzuziehen (vgl. Kolkowski, 1967).

Es ist eine diskursanalytisch wichtige Frage, den oder die zentralen Strukturen eines Diskurszusammenhanges ausfindig zu machen.

3. Gegenstände von Vertrauensfragen: hier des Partizipationsvertrauens

Es gibt keinen eigenständigen „Vertrauensdiskurs“, zumindest dann nicht, wenn man Diskurs so versteht, wie gerade erläutert. Vertrauen ist vielmehr Bestandteil fast eines jeden sozialfunktional irgendwie abgrenzbaren Diskurses. In allen Diskursen gehen ja Menschen handelnd miteinander um, und immer, wenn Menschen miteinander umgehen, besteht die Möglichkeit, dass sie einander auch Schaden zufügen können, so dass es zum Habitus eines funktionstüchtigen Menschen gehört, sich Vertrauensfragen zu stellen.

Trotz dieser Allgegenwart von Vertrauensfragen (oder vielleicht gerade deswegen) ist es interessant, ihre spezifischen Einsatzorte und Ausprägungen zu betrachten. Vermutlich unterscheiden sich Diskurse nicht dadurch, dass sie Vertrauensfragen stellen, sondern darin, hinsichtlich welcher Gegenstände sie Vertrauensfragen stellen.

Ich lehne mich hier an einen Gedanken von Mills (1940) an. Mills trennt verschiedene „societal situations“, die sich durch verschiedene Vokabulare und Redeweisen unterscheiden. Für besonders aufschlussreich hält er die „vocabularies of motive“.

Vergleichbar könnte man sich fragen, ob es diskurskennzeichnende Gegenstände von Vertrauensfragen gibt (von Vokabularen zu sprechen, passt hier wohl nicht): Welche Schäden werden vertrauenbedenkend erwogen? Wer vertraut oder misstraut wem? Gibt es vertrauenssichernde Rituale? Welche Einrichtungen sollen Vertrauen schaffen? Welche Strafen drohen bei welchem Vertrauensbruch? ... und dergleichen mehr.

Bevor ich einen Diskurs beispielhaft aufgreife und zeige, welche Fragen sich ergeben können, wenn man in ihm die Verweisungsstellung des Partizipationsvertrauens erforschen will, möchte ich noch eine Frage vorstellen, die sich ergibt, wenn man verschiedene Diskurse vergleicht: In welchen Diskursen wird die Vertrauensfrage überhaupt und in welchem Ausmaß erörtert?

Da mag man zunächst recht grob recherchieren. Man suche sich z.B. bestimmte Zeitschriften heraus, die einschlägige Texte zu den verglichenen Diskursen (etwa: Texte zur Wirtschaft und Texte zur Gesundheit) enthalten, und man erkunde, wie oft das Vertrauensthema überhaupt angesprochen wird. Danach kann man weitergehend fragen, welchen Inhalts die Vertrauensthemen sind. Da zu Vertrauensfragen stets potenzielle Schäden gehören, kann man nach den erörterten Schadensarten fragen. So mag sich etwa zeigen, dass die Schäden, die im Gesundheitsdiskurs erörtert werden, zunehmend merkantiler Art sind, was dann darauf hinweist, dass der Wirtschaftsdiskurs sich seiner allmählich bemächtigt.

Eine schadensbezügliche Vertrauensanalyse mag auch diskursgeschichtlich interessant sein. Welche Schäden werden z.B. im Gesundheitsdiskurs heute erörtert, welche vor 20 Jahren? Hier werden sich vielleicht Überlappungen zum politischen Diskurs ergeben, denn politische Entscheidungen können ja dadurch wirken, dass sie neue Schadensmöglichkeiten aufbauen oder alte Sicherungen abbauen. Vertrauenslabilisierung als politisches Machtmittel?

Die Merkantilisierung des Lebens kann allgemein als ein Bemühen betrachtet werden, den Menschen das „Rubekissen ‚Vertrauen‘ unter'm Hintern wegzuziehen,

um sie auf Trab zu bringen“: Der Abbau von Vertrauen führt zu einer ganz anderen Lebenspraxis. In diversen Umfragen zur Befindlichkeit der Bürger der ehemaligen DDR kommen oft Klagen darüber zum Ausdruck, dass viele Stützen des alltäglichen Lebens (z.B. Kindergartenplatz, Arbeitsplatz), auf die man sich verlassen konnte, wegbrechen. Dadurch erwachsen ungewohnte Schadensmöglichkeiten und damit neue Vertrauenskalküle.

Interessant wäre dabei auch das Thema: Vertrauen und Gesundheit. Hier will ich aber zunächst ein anderes Beispiel erörtern, das meinen eigenen Erfahrungen näher steht. Dass es sich bei diesem Beispiel um ein aktuell virulentes handelt, mag man am Absatz 2 der Resolution des 50. Hochschulverbandstages 2000 vom 5. April in Berlin ablesen:

„Jedes wissenschaftliche Fehlverhalten verletzt das Selbstverständnis des Wissenschaftlers. Es zerstört das Vertrauen, das die Öffentlichkeit in die Lauterkeit der Wissenschaft setzt. Ohne dieses Vertrauen verliert das Zusammenleben von Wissenschaft, Politik, Wirtschaft und Gesellschaft ihre Grundlage. Wer dieses Vertrauen gefährdet, gefährdet nicht nur seinen eigenen Ruf, sondern auch den der Universitäten und der Wissenschaft insgesamt“ (zit. in Forschung & Lehre, 2000, Heft 6, S.292).

Solche Resolutionen werden nicht vorsorglich verfasst, sondern wenn bereits Vorfälle vorliegen, die zu einer Stellungnahme herausfordern. Das Thema Vertrauen und Wissenschaft ist also ein zur Zeit drängendes. Ein wesentlicher Grund ist die zunehmende Merkantilisierung auch der Wissenschaft.

4. *Merkantilisierung der Wissenschaft und kennzeichnende Vertrauensfragen*

Die Strukturierung sozialer Zusammenhänge nach dem Marktmodell ist derzeit auf dem Vormarsch. Sie hat auch den Wissenschaftsbetrieb ergriffen, ist aber dort noch nicht voll durchgesetzt und beftig umstritten (vgl. z.B. Forschung & Lehre, Heft 8/1998). Darf die Qualität wissenschaftlicher Erkenntnis nur an wissenschaftsimmanenten Kriterien bemessen werden oder sollen auch außerwissenschaftliche Kriterien (z.B. technische Verwertbarkeit) herangezogen werden dürfen? Darf man noch Wissenschaft betreiben, ohne an's Verkaufen ihrer Ergebnisse zu denken? Muss sich das System „Wissenschaft“ dem System „Beschäftigung“ unterordnen? („Arbeitslosigkeit“ als forderndes Stichwort) Oevermann spricht (in einem Vortrag in Oldenburg am 21. 6. 2000) von der zunehmenden „Verbetriebswirtschaftlichung“ der Wissenschaft (was ihrer Aufgabe, wie er meint, völlig unangemessen ist). Stimmt Martin Walsers Auffassung (geäußert anlässlich der Verleihung des Friedenspreises des Deutschen Buchhandels an ihn), dass nur noch die Literatur kleine merkantiler Zweckfreiheit bietet? Früher nahm die Wissenschaft für sich in Anspruch, ein Bereich weitgehender Verkaufspflichtung zu sein. Der Wissenschaftsbetrieb befindet sich bezüglich der Beantwortung solcher Fragen derzeit im Umbruch. Gerade deswegen ist der Wissenschaftsdiskurs besonders aufschlussreich, weil in ihm vieles offen erörtert wird, was in anderen Bereichen bereits stillschweigend und fraglos vonstatten geht.

Welche vertrauensbezüglichen Fragen lassen sich an den Wissenschaftsdiskurs stellen? Wenn man sich das ganze Diskursbild mit all seinen Bestandteilen vor Augen hält, dann wird man erkennen, dass man mit solchen Fragen auf gegenständlich recht unterschiedliche Diskursbereiche zielen kann. Ich habe beispielhaft ein paar herausgegriffen.

(a) *Habitusdaten: Die Merkantilisierung der Wissenschaft kann nur gelingen, wenn die Personen, deren Handeln den Wissenschaftsbetrieb ausmacht, merkantil denken, fühlen und wollen. Das Funktionieren von Wettbewerb etwa setzt Menschen voraus, die bereit sind, einander gegenüber in Wettbewerb zu treten. Erst dann werden bestimmte Vertrauensfragen wach - z.B.: „Soll ich meine vorläufigen experimentellen Befunde schon auf der Tagung X vortragen oder riskiere ich damit, dass Kollege Y sie aufgreift und dann vielleicht vor mir veröffentlicht?“*

All das, was im Abschnitt 4.4.4 als denkbare Habitusgehalt aufgeführt wurde, lässt sich hier in Habitusfragen umformulieren. Auch dafür ein Beispiel: Ein Interview, das Grubitzsch, Präsident der Universität Oldenburg, gegeben hat (vgl. Nordwest-Zeitung v. 10. 10. 1998), ist ein solches. Darin äußert er unter anderem seine Auffassung über den Konkurrenzkampf der Universitäten untereinander: „... die schnellen werden die langsamen ‚fressen‘“. Diese Auffassung wird ihm zur zukünftigen Leitlinie bei der Förderung von Forschung und Lehre. Sitzt hier der richtige Habitus an der richtigen Stelle? Ist hier sozialfunktionale Sozialisation vollauf gelungen? Hat sich hier eine Universität den Mann mit dem „richtigen“ Habitus gegeben?

Habitusdaten werden üblicherweise durch Befragungen erhoben. Man könnte z.B. bestimmte Geschichten erzählen und die befragten Wissenschaftler bitten, sich in diese hineinzudenken, um dann zu fragen, welche Gedanken ihnen, gerieten sie in eine solche Situation, in den Sinn kämen, was sie dann beabsichtigten und täten, wie sie sich dann wohl fühlten und dergleichen.

So ließe sich prüfen, ob Wissenschaftler ihre Wissenschaften bereits merkantil einordnen, ob sie ihre Kolleginnen und Kollegen passend auffassen, ob sie entsprechende Vertrauensfragen stellen und ob sie Missbrauchsvorkehrungen treffen, ob sie Strafpotenziale aufbauen und anderes mehr.

Man könnte auch die Hypothese prüfen, ob sich verschiedene wissenschaftliche Disziplinen besser oder schlechter dafür eignen, einen merkantil funktionierenden

Habitus zu installieren (z.B. technikerzeugende Wissenschaften vs. rein theoretische Wissenschaften).

Sozialfunktional besonders aufschlussreich mag es sein, den Habitus der „fahrenden Wissenschaftsrichter“ (Evaluatoren, DFG-Gutachter, Forschungskommissare) zu eruieren. Diese Personen haben ja eine soziale Stellung im Wissenschaftsdiskurs inne (die Wege zu ihr sind verschieden und oft recht verwinkelt), die ihnen quasi-richterliche Aufgaben zuweist und Gewalt beimisst. Ist, so lässt sich fragen, ihr Habitus stellungsgemäß geformt? Glauben sie an die Wichtigkeit und Richtigkeit ihrer Rolle? Sind sie von ihrer diesbezüglichen Kompetenz überzeugt? Wie verarbeiten sie die gelegentliche Dürftigkeit ihrer Informationsbasis und die Willkürlichkeitspielräume ihrer Entscheidungen? Wie verarbeiten sie Kritik - etwa Hinweise auf geschichtlich markante Fehlentscheidungen vergleichbarer Einrichtungen? Wie vermittelt ihnen die „scientific community“ Selbsterzeugung? Gibt es diesbezügliche „Intbronisierungs- und Bestätigungsrituale“? (z.B. Auszeichnungen, Ehrungen, Preise) Und so weiter.

(b) *Besprechungsdaten: Ein Habitus ist nur dann diskursfunktional, wenn auch ihm gemäß gehandelt wird. Sozialkonstruktivistisch gedacht wäre das interaktive Handeln dem Habitus sogar genetisch vorgängig. Wenn ich hier bei der beispielhaften Vorstellung denkbarer Diskursdaten mit den Habitusdaten begonnen habe, so steckt dahinter mithin keine genetische Abfolgehypothese.*

Ein wesentlicher Teil des wissenschaftlichen Diskurses spielt sich in Besprechungen verschiedenster Art ab. Manche Besprechungen sind sehr forschungsnah (z.B. Interpretation experimenteller Befunde in einer Forschergruppe), andere sind eher forschungsfremd (z.B. Senatsbesprechungen), wieder andere liegen gleichsam in der Mitte (z.B. Besprechungen in Berufungskommissionen).

All diese Besprechungen kann man daraufhin befragen, inwieweit das Marktdenken in Entscheidungen einfließt. Beispiel: „Wenn wir den Kollegen X berufen, dann stärken wir einen Bereich, für den die EU demnächst viele Fördermittel auswirft.“

Auch wenn Fragen des Vertrauens nicht ausdrücklich angesprochen werden, kann man z.B. aus den erörterten Schäden, aus den Beurteilungen der Kollegen untereinander (z.B. als Konkurrent), aus geplanten Vorsichtsmaßnahmen u.dgl.m. ableiten, welche Vertrauensfragen implizit aufgeworfen werden. Wenn man an solchen Sitzungen als Mitglied selbst teilnimmt, kann man solche Vertrauensfragen auch explizit aufwerfen, um zu sehen, ob sie als unpassend verworfen oder als passend beantwortet werden. Man wird dann aber bei der Wahl der Worte sehr umsichtig sein, weil es sein könnte (auch das ist zu prüfen), dass es gleichsam unschicklich oder taktlos ist, das, was jeder denkt, ausdrücklich zu thematisieren.

(c) Institutionelle Daten: *Wer einen sozialen Zusammenhang, der bislang nicht kompetitiv funktionierte, kompetisieren will, der muss Verlust- und Gewinnmöglichkeiten installieren. Das brauchen nicht gleich Leben oder Sterben (analog zu „publish or perish“) zu sein, wie bei der stammesgeschichtlichen Evolution, es reichen Schwächen und Stärken.*

Die derzeit sehr intensiv betriebene Diskussion um so genannte Leistungsindikatoren und ein daran ansetzendes Controlling zielen darauf ab, Verlust- und Gewinnmöglichkeiten institutionell so zu installieren, dass Wissenschaftler einander als Wettbewerber begreifen und u.a. ihr Forschen danach ausrichten.

Solche neu installierten Verlust- und Gewinnmöglichkeiten ermöglichen es Wissenschaftlern, einander in bislang ungeahnter Weise Schaden zuzufügen. Wissenschaftler, die passend funktionieren, werden dies bedenken und entsprechend handeln. Auch ihr Fühlen und Werten wird sich ändern. Beispiel: Konnte man sich früher mit einem Kollegen freuen, der eine öffentliche Ehrung erhalten hatte, so muss man jetzt darum fürchten, bei der komparativen Leistungsberechnung zurückzufallen, weil solche Ehrungen ein Leistungsindikator sind. All dies lässt sich durch die Erhebung geeigneter Habitus- und Besprechungsdaten prüfen.

Hier aber geht es um institutionelle Daten. Es wäre also zu erkunden, ob und ggf. wie die Leistungsindikatorisierung des Wissenschaftsbetriebes voranschreitet. Da sich

viele Wissenschaftler daran selbst beteiligen, haben wir hier eine wesentliche Abweichung von der evolutionären Entwicklungslogik. Diejenigen, die gestärkt bzw. geschwächt werden sollen, bestimmten zumindest mit, wann das eine und wann das andere der Fall sein soll. Man geht vielleicht nicht völlig fehl, wenn man davon ausgeht, dass die beteiligten Wissenschaftler nicht abgeneigt sind, die Leistungsindikatoren zu befürworten, die ihrem eigenen Abschneiden nicht allzu abträglich sind. - Es gibt viele schöne Diskursverwicklungen, die sich erforschen ließen.

Sehr interessant fände ich auch die sozialsemantische Analyse der diskursiven Einbindung der so genannten Interdisziplinären Einrichtungen (z.B. Hanse-Kolleg). Ich sprach bereits oben darüber, wie diese von manchen Vertretern (z.B. Weingart, 1997) institutionell begründet werden. Man könnte vermuten, je kompetitiver der Wissenschaftsbetrieb insgesamt ist, desto stärker ist der Ausbau solcher Einrichtungen - gedacht als „Innovationsschmieden“. Man braucht „Spielwiesen“ und angstfreie Räume, um jenes offene Kommunikationsklima zu erzeugen, das eine Voraussetzung für wissenschaftliche Innovationen ist (vgl. Fischer, 2000).

Auch das zur Zeit sich gleichsam epidemisch ausweitende Evaluationswesen ist ein aufschlussreiches Analysefeld. Ein Beispiel aus dem Jahre 2000: Im sogenannten Nordverbund wurden die Ausbildungsstätten für Psychologie der Universitäten Greifswald, Kiel, Hamburg, Bremen und Oldenburg evaluiert. Üblicherweise sollen Evaluationen Folgen haben – gegebenenfalls auch nachteilige. Evaluationen sind also potenziell schadenträchtig. Damit kommt die Vertrauensfrage auf. Hat man zu den Evaluatoren Kompetenzzutrauen und unterstellt man ihnen ein Sich-bemühen-um, und wenn ja, welchen Bemühensmodus vermutet man? Je nach den Antworten, die man sich selbst auf diese Fragen gibt, vertraut man den Evaluatoren oder misstraut ihnen. Misstraut man ihnen, macht man bei der Evaluation nicht richtig mit, man enthält Informationen vor, man verzögert, stellt Grundsatzfragen und dergleichen mehr. Um all dies zu verhindern, hat sich der Nordverbund auf eine Prämisse geeinigt: Die Konsequenzen, die die einzelnen Ausbildungsstätten aus den Ergebnissen der Evaluation ziehen, obliegen allein ihnen selbst. Sie werden nicht als machtpoliti-

sche Pressionsmittel von außerhalb (z.B. von Seiten der Universitätsleitung) verwandt. Hier wird durch institutionelle Vereinbarungen versucht, die Schadensmöglichkeiten so zu fassen, dass die evaluierten Personen sich ihnen nicht ausgeliefert sehen. Damit entfällt eine wesentliche Misstrauensvoraussetzung, und es verstärkt sich die Bereitschaft mitzuarbeiten. Natürlich ergibt sich all dies erst, wenn die Evaluierten den Prämissen glauben. Werden sie nicht ernst genommen, dann entsteht eine tiefe Misstrauensklüft.

(d) Ritualdaten: Kulturanthropologen erforschen „ritual's role in intensifying social cooperation and trust“ (Watabane & Smuts, 1999, S. 99). Gibt es in der Wissenschaft Rituale (z.B. des Würdigens, des Unterstützens, des höflichen Umgangs, des wechselseitigen Zitierens), die in dem Konkurrenzkampf Zonen der Verlässlichkeit und des Vertrauens schaffen? Bei den Pavianen gibt es so etwas: „Thus, through mutual enactment of the ritual form male greeters appear to establish a temporary truce or neutral ground on which to explore, or even constitute, relations between them with minimal risk of injury“ (ebd., S. 104). Männliche Paviane machen sich in solchen Situationen auch wechselseitig verletzlich, indem sie einander ihre Genitalien darbieten. Dies wird unter Wissenschaftlern vermutlich seltener zu bemerken sein, doch „das Sich-absichtsvoll-verletzlich-machen“ im Rahmen sozial gesicherter Interaktionsrituale könnte auch hier anzutreffen sein. Gibt es solche Rituale? Wann werden sie ausgeführt? Enthalten sie das Anbieten von Verletzlichkeiten? Welche Rolle spielen solche Rituale in einem ansonsten agonistischen Zusammenhang? - Zu der letzten Frage hat sich Rappaport (1999) Gedanken gemacht.

Rituale haben offenkundig auch (natürlich gibt es daneben noch viele andere; vgl. Laucken, 2000) die Funktion, Schadensmöglichkeiten in Interaktionen zu minimieren, zumindest aber sie berechen- und handhabbar zu machen. Rituale werden demnach vor allem dort anzutreffen sein, wo gravierende Verletzungen (i.w.S.) möglich sind und wo diese irgendwie durch Regeln minimiert werden sollen. Dies brauchen nicht Wettbewerbssituationen zu sein. Ein Bereich des Hochschullebens, der verlet-

zungsträchtigt ist, ist der Bereich der akademischen Prüfungen. Deswegen, so ließe sich funktional argumentieren, ist dieser Bereich durch viele Vorschriften und durch eingespielte Traditionen hochgradig ritualisiert. Es wäre eine empirische Frage, ob hier Ritualisierung und Vertrauensberstellung miteinander einhergehen.

Auch sogenannte Mediationsverfahren kann man als Rituale der Konfliktschlichtung und der Wiederherstellung von Kooperationsbereitschaft (zumindest aber als Unterbinden von Destruktion) betrachten und analysieren.

(e) Gesetzgebungs- und Rechtsprechungsdaten: *Je kompetitiver ein Lebensbereich ist, je größer die Gewinn- und Verlustmöglichkeiten, desto schadensbewusster leben Menschen miteinander und desto größer ist das Misstrauen gegenüber möglichen Konkurrenten. Um aus solchen sozialen Zusammenhängen nicht einen „Catch-as-catch-can“-Dschungel werden zu lassen und auch kein lauerndes Stillhalten und Abwarten zuzulassen, werden solche sozialen Zusammenhänge verrechtlicht (vgl. z.B. das Wettbewerbsrecht, das Kartellrecht, das Patentrecht, das Recht zum Schutz geistigen Eigentums).*

Wenn sich die marktgemäße Kompetisierung der Wissenschaft bereits vollzieht oder bereits vollzogen hat, dann müsste sich dies auch in der Gesetzgebung und in der Rechtsprechung zeigen. Es wäre die Aufgabe des Rechts, soweit Schutz zu gewähren, dass Wissenschaftler sich getrauen zu partizipieren. Es ginge um die rechtliche Sicherung von Partizipationsvertrauen. Frage: Gibt es in den letzten Jahren eine Zunahme vertrauenssichernder Rechtsakte? Welche Bereiche des Wissenschaftsbetriebes werden zunehmend verrechtlicht? Welche Anklagen wurden in welcher Häufigkeit erhoben? Ch. von Weizsäcker (1999) beklagt z.B., dass der Rechtsschutz in bestimmten Bereichen der Wissenschaft in den letzten Jahren (möglicherweise in „neokolonialistischer“ Absicht) unangemessen weit vorangetrieben worden sei. So lassen sich inzwischen sogar Entdeckungen (nicht etwa Erfindungen) patentieren - etwa Entdeckungen bestimmter Gene.

(f) Grundlegende Erkenntnis- und ethische Bewertungsdaten: *Diskurse brauchen Begründungen und Rechtfertigungen ihrer Existenzberechtigung. Die Merkantilisierung der Wissenschaft müsste sich diesem Erfordernis ebenfalls stellen. Sie müsste sich notwendige Berechtigungsweisen verschaffen. Im Bereich der Wissenschaft kann man solche Weisen zum Beispiel aus den Größen Fortschritt und Gerechtigkeit ableiten.*

- *Fortschritt: Im Wissenschaftsjournalismus finden sich zwei Argumentationsstränge. Einmal wird „die Globalisierung“, die nun auch die Wissenschaft erfasst habe, angeführt. Diese zwingt – ob man wolle oder nicht – dazu, auch die Wissenschaft zu kompetisieren. Andermal (oder zusätzlich) wird die evolutionäre Entwicklungslogik angeführt, die ja nun mal gezeigt habe, dass Fortschritt nur durch harten Wettbewerb und Selektion des Tüchtigen zustande komme. - Der Journalismus als Meinungsmacher ist hier ein reicher Datenspender.*
- *Gerechtigkeit: Die Merkantilisierung lässt sich auch gerechtigkeits-theoretisch legitimieren. Es gelte Privilegien, verkrustete Strukturen, muffige Refugien und dergleichen aufzubeben, zu zerbrechen, zu durchlüften. Wettbewerb und Förderung nach Leistung schaffen Chancengleichheit und damit Gerechtigkeit.*

Wer noch weitere Beispiele diskurstheoretischer Fragen bezüglich des sozialen Prozessierens des Partizipationsvertrauens und damit zusammenhängender Diskursmomente sucht, der sei nochmals auf den Abschnitt verwiesen, der all das zusammenstellt, was zu einem Diskurs gehören kann.

5. *Auflösungsniveau der Handlungssprache*

Ich verlasse nun den Diskurs Wissenschaft als Beispielfeld und erwähne weitere Möglichkeiten, das soziale Prozessieren von Partizipationsvertrauen zu thematisieren. Das folgende Beispiel bedarf einer kurzen Vorüberlegung.

Handlungen lassen sich auf unterschiedlichen Zerlegungsebenen beschreiben, planen, begründen, besprechen, erklären usw. (vgl. Laucke, 1977, S. 94ff.). Diese Tatsache hat wohl schon jeder einmal an sich selbst erfahren, etwa dann, wenn er sich von einem Köhner etwas beibringen lassen wollte. Köhner wählen dann oft eine Handlungssprache, die für den Anfänger völlig unhandlich ist. Der Anfänger benötigt zumeist eine viel teilhandlungsnähere Sprache als der Köhner. Es gibt viele Untersuchungen aus der Sportpsychologie, die dies belegen.

Der Gedanke, sich das Auflösungs niveau der Rede über das Handeln im Bereich der Rede über das Vertrauen anzuschauen, wird noch sinnvoller und ertragreicher, wenn man eine Überlegung von Vallacher & Wegner (1987; 1989) hinzuzieht. In ihrer „action identification theory“ legen sie zunächst einmal dar, was ich gerade getan habe, nämlich dass sich Handlungsketten sprachlich unterschiedlich aufschlüsseln lassen. Dann aber fügen sie hinzu, dass das, was ein Mensch von sich selbst weiß „is gleaned from knowledge of what one is doing, has done, or is inclined to do ... While identities at lower levels are devoid of self defining significance, higher level identities are practically synonymous with such significance“ (dies., 1987, S. 11). Menschen bestimmen demnach ihre Identität auf einem bestimmten Auflösungs niveau für Handlungen - auf einem Niveau, das es ihnen ermöglicht personale Kohäsion und Kontinuität zu erfahren. Hemsley (1998) greift diesen Gedanken auf, und er meint zeigen zu können, dass bestimmte typische Identitätsprobleme Schizophrener daher rühren, dass sie ihr Handeln gleichsam so molekular aufdröseln, dass ihre Identität darin nicht mehr „einweben“ können.

Es wäre aus dieser theoretischen Blickrichtung aufschlussreich zu analysieren, auf welchem Auflösungs niveau Handlungen in vertrauensbezüglichen Interaktionszusammenhängen besprochen werden, zumal der Gedanke der Identitätsstiftung gerade hier besonders bedeutsam sein mag - bedeutsamer vermutlich als bei der Rede von Turnhandlungen.

Da Menschen, so führen Vallacher & Wegner (1987) weiter aus, einerseits dazu neigen, ihrem Handeln dadurch Sinn zu verleihen, dass sie es relativ molar fassen, sie

ihr Handeln aber andererseits, sobald Handlungswiderstände auftauchen, eher molekular auflösen, kann man sich folgende Anschlussfrage stellen: Verändern Menschen in ihrer Rede über das Handeln von Mitmenschen die Auflösungsebene, wenn sie von vertrauensvollen Interaktionen zu misstrauensbeladenen wechseln?

Diese Weise, die Handlungssprache zu analysieren, lässt sich nicht nur hier (beim Partizipationsvertrauen) vollziehen, sondern auch bei allen folgenden Fragenblöcken. Ich werde dies dort nicht jeweils erneut tun. Man möge mithin diese Frage mit sich tragen, um sie dann - jeweils spezifisch abgewandelt - vor Ort erneut aufzuwerfen.

6. Vertrauenspolitik – einige Beispiele

So wie Frijda (1994) von „emotion politics“ spricht, wenn jemand die Gefühle seiner Mitmenschen manipuliert, um deren Tun und Lassen nach seinem Willen zu beeinflussen, so könnte man von „Vertrauenspolitik“ sprechen, wenn Menschen ihre Mitmenschen dadurch zu beeinflussen suchen, dass sie bislang geltendes Partizipationsvertrauen beispielsweise durch den Aufbau neuer Schadensmöglichkeiten stören, in der Hoffnung die Mitmenschen dadurch in eine gewünschte Richtung zu lenken (z.B. Hinweise auf den möglichen Zusammenbruch der gesetzlichen Krankenversicherung sollen die Bereitschaft mehren, privat Vorsorge zu betreiben). „Whoever controls the definition of risk controls the rational solution to the problem at hand. If risk is defined in one way, then one option will rise to the top as the most cost-effective or the safest or the best. If it is defined another way, perhaps incorporating qualitative characteristics and other contextual factors, one will likely get a different ordering of action solutions. Defining risk is thus an exercise of power“ (Slovic, 1999, S. 689).

Ein zentrale vertrauenspolitische Maßnahme ist somit die Diagnose der (eingeschätzten) Schadensmöglichkeiten. Solche Diagnosen hängen natürlich von den diagnostischen Instrumentarien ab und diese wiederum von den relevantsetzenden Theo-

rien, Ideologien, Weltanschauungen und dergleichen mehr. Das Propagieren bestimmter Ideologien (z.B. marxistische vs. liberalistische Sicht des Wirtschaftslebens) schließt das Entwerfen bestimmter Schadenshorizonte und –profile mit ein und damit das Aufkommen kennzeichnender Vertrauensfragen. – Im Folgenden verlasse ich die Höhen vertrauenspolitischer Allgemeinheit und gebe ein paar möglichst konkrete und regionale Beispiele vertrauenspolitischer Maßnahmen:

Parteienwettstreit: Der politische Wettstreit ist ein hervorragendes Feld zum Studium solcher Maßnahmen. Dem politischen Gegner werden misstrauenerweckende Interessenlagen unterstellt (z.B. Agenten fremder Mächte, Marionetten des Kapitals, egomanischer Machtpolitiker). Gerne werden ihm auch Kompetenzen abgesprochen (z.B. wirtschaftspolitische Null, Laienspieltruppe, ordnungspolitischer Versager). All dies zielt daraufhin ab, das Vertrauen in den politischen Gegner zu mindern, um z.B. seine Wahl zu unterbinden.

Zur Stärkung des Vertrauens in die eigene Partei werden in Wahlkämpfen gelegentlich eigene Verletzlichkeiten und damit Schadensmöglichkeiten des Wählers genannt (z.B. „Nach vier Jahren können die Bürger ja darüber entscheiden, ob wir zuviel versprochen haben“). Dies geschieht jedoch ziemlich selten. Solche Sanktionsmöglichkeiten sind wohl zu indirekt und zu weit entfernt, um vertrauensbildende Wirkung hier und jetzt zu entfalten. Hinzu kommt, dass sie nicht zwischen verschiedenen Parteien differenzieren.

„Sprüche“ der Führer: Um in einer Gruppe zum Führer zu werden, muss man beeindruckend, Druck ausüben, sich manchmal ruppig durchsetzen u.dgl.m. Ist jemand erst einmal Führer geworden, dann kann diese Vergangenheit stören, denn nun braucht der Führer die Gefolgschaft möglichst aller. Dies aber setzt voraus, dass möglichst alle dem Führer vertrauen. In dieser Lage ist es eine vertrauenspolitische Maßnahme, als Führer gezielt Schwäche zu zeigen. In bestimmten Angelegenheiten zeigt der Führer sich den Geführten gegenüber als unterlegen. Damit suggeriert er den

Geführten, sie hätten ihm gegenüber Sanktionsmöglichkeiten. Auf diese Weise kann der Führer geschickt die Vertrauenswürdigkeitsdiagnose der Geführten ihm gegenüber in seinem Sinne beeinflussen (vgl. dazu Blau, 1964).

Werbung: Auch die Werbung ist ein aufschlussreiches Untersuchungsfeld für Vertrauenspolitik, gibt es ihr doch stets um Folgendes: „(O)n manipulating information through the media in order to create a climate of trust for a product or service that serves the initiating company's own interest“ (Chanaron, 1998, S. 319). Dieses „Vertrauens-Klima“ versucht man auf vielfältigste Weise herzustellen.

Man versucht Interesselosigkeit zu suggerieren (z.B. man befragt in einem Fernseh-Spot die Hausfrau X, die man scheinbar zufällig an der Haustür trifft), man versucht Kompetenz naheulegen (z.B. „klinisch getestet“) und Sanktionsmöglichkeiten werden offeriert (z.B. „bei Nichtgefallen zurück“, einjährige Garantie).

Auch der ganze Markenkult baut auf der verkaufsfördernden Wirkung von Vertrauen. Wer ein Produkt „dieser Marke“ kauft, der kann sicher sein, dass er keine Enttäuschung erlebt. Deshalb unterbinden auch „renommierte Marken“, dass aus ihrer Produktion Produkte zweiter Wahl verkauft werden. Das Markenlogo soll nicht befleckt werden.

Diese aufwendig in Szene gesetzte Markenpraxis hat findige Trittbrettfahrer: Diese kreieren auf die Schnelle irgendeinen Markennamen (z.B. „Bio-soundso“), packen ihn in ein beeindruckendes wappenartiges Emblem und fügen irgendein Siegel (z.B. „soundso-getestet“) an.

Ein vertrauenspolitisch aufschlussreiches Feld ist die Schulung von Vertretern. Beispiel: Hier findet sich eine weidliche Nutzung des oben erwähnten Schlussschemas: „Wer mir vertraut, dem kann ich vertrauen“. So wird Vertretern angeraten, sich in Werbungsgesprächen zu offenbaren und sich dadurch scheinbar verletzlich zu machen, etwa indem sie private „Sachen“ von sich erzählen (z.B. von ihren Kindern) und indem sie „Fehler“ eingestehen (z.B. bei der Versicherung meiner Kinder habe ich noch den Fehler gemacht, dass ...). Wer Fehler eingesteht, der ist vertrauenswürdig.

Internationale Beziehungen: Vertrauens-thematisch interessant ist auch der internationale Vertrauensdiskurs. Aus ihm stammt ja auch das Wort „vertrauensbildende Maßnahmen“: Das wichtigste vertrauenspolitische Mittel in internationalen Beziehungen sind Verträge und der Beleg, dass man diese einhält. „Contracts allow strangers with no basis for trust to work with one another“ (Fukuyama, 1995, S. 150). Vor allem erwiesene Vertragstreue („pacta sunt servanda“) erzeugt internationales Vertrauen. Staaten können diesbezüglich Reputation erlangen. So hatte die UdSSR auch in Zeiten des Kalten Krieges in Wirtschaftskreisen den Ruf eines vertrauenswürdigen Handelspartners, im Gegensatz etwa zu afrikanischen Staaten.

Die derzeitigen Diskussionen im Zusammenhang mit der Einführung des Euro sind ein gutes Beispiel der Reputationsdiskussion. Ich möchte dieses Beispiel hier aber noch zu einem anderen Zweck benutzen. Durch geeignete Maßnahmen lassen sich nämlich auch vertrauskritische Fragen unterlaufen - auch das ist eine vertrauenspolitische Maßnahme.

Vertrauensdiagnosen setzen Entscheidungssituationen voraus und diese setzen Partizipationsalternativen voraus. Das Argument „Wir haben keine andere Wahl“ oder „Das kommt, ob wir es wollen oder nicht“ ist vertrauenspolitisch wirksam, weil es suggeriert, eine Vertrauenswürdigkeitsdiagnose erübrige sich, weil gar keine Chance der Partizipationsverweigerung bestehe.

„Einschleichen durch Gewöhnen“: Vertrauenszweifel werden hierbei gleichsam eingeschläfert. Argumente, die berechtigte Zweifel an einer Position A besagen, werden nicht widerlegt, sondern die Position A wird wieder und wieder wiederholt, bis man bei ihrer Erwähnung an die anfänglichen Zweifel nicht mehr denkt. Wer nie Antworten auf gestellte Fragen erhält, der wird irgendwann müde, sie weiterhin zu stellen. Und wenn er sie nicht mehr stellt, dann glaubt er irgendwann, er habe diese Fragen gar nicht mehr. Dies zumindest würde die Selbstwahrnehmungstheorie von Bem (1967) voraussagen. Wie wir aus diversen sozialpsychologischen Untersuchun-

gen wissen (z.B. zur Vorurteilsforschung) ist dieses „Einschleichen“ und „Selbstverständlichwerden“ ein wirkmächtiger Prozess.

Es stellt sich hier freilich die Frage, ob hier nur Zweifel eingeschläfert werden oder die Vertrauensfrage selbst, so dass sie als solche gar nicht mehr nachgerufen wird.

Wichtig für die Wirksamkeit vertrauenspolitischer Maßnahmen ist, dass sie als solche nicht bemerkt werden. Sobald jemand bemerkt, dass ein anderer sein Vertrauen gewinnen will, fragt er sich sogleich, was will „der“ von mir. Es wird das Gegenteil bewirkt. Vertrauen lässt sich in bestimmten Partizipationsbereichen nur kontextuell herstellen, scheinbar unwillentlich.

Dies ist eine Erkenntnis, die geschäftspsychologisch wichtig ist. Weil „relationship marketing is built on the foundation of trust“ (Berry, 1995, S. 242), ist es wichtig, „trust“ herzustellen. Was muss man tun, um es gezielt unbemerkt entstehen zu lassen? Das ist ein Fall geschäftlicher Vertrauenspolitik (vgl. Baier, 1986; Barney & Hansen, 1994). Viele dieser vertrauenspolitischen Maßnahmen erwecken den Anschein der Täuschung, fast notwendigerweise.

7. Verpflichten durch Vertrauenserklärungen

Hier geht es nicht darum, Vertrauen zu erzeugen, um Einfluss zu gewinnen, sondern hier wird öffentlich Vertrauen erklärt, um Verpflichtungen zu erzeugen. Wie Wynne (1992, 1996) ausführt, erklären Menschen beispielsweise gegenüber Lokalpolitikern öffentlich ihr Vertrauen (das sie privat gar nicht haben), in der Absicht, sie dadurch festzulegen und zu verpflichten, etwa zur Förderung bestimmter Maßnahmen.

Es lassen sich viele andere soziale Zusammenhänge erdenken, in denen öffentliche Vertrauenserklärungen als „social acts“ diese Funktion erfüllen.

5. INDIVIDUALESEMANTIK: UMGANGSVERTRAUEN

Entsprechend dem Vorhaben, das Vertrauen sozial- und individualesemantisch zu betrachten, soll nun zur Individualesemantik gewechselt werden. Beide Semantiken sind in sich verweisungskausal autonom (das heißt, es gibt keine Löcher in der einen zur Unterbringung der anderen), dennoch besteht zwischen ihnen eine Beziehung, die oben als transfunktional-komplementäre Erhaltungsbeziehung expliziert worden ist. Der eine semantische Zusammenhang kann nicht ohne den anderen bestehen. Hier heißt dies, dass dem sozialesemantischen Partizipationsvertrauen das individualesemantische Umgangsvertrauen erhaltungskomplementär ist. Um dies zu erläutern müssen beide Semantiken zunächst aufeinander bezogen werden.

Um diese Beziehung möglichst eng fassen zu können, sollten beide Semantiken so strukturiert sein, dass sich z.B. semantische Potenziale gegenständlich setzen lassen, die sowohl sozial- wie auch individualesemantisch aktualisiert und funktionalisiert werden können. Dazu ist es erforderlich, dass die Strukturierungsraster beider Semantiken in solchen Bereichen überlappungsfähig sind - ich sprach bereits darüber.

5.1 INDIVIDUALESEMANTISCHER MENSCH: HOMO PSYCHOLOGICUS

Wie ist der individualesemantische Mensch als autonomer Verweisungskosmos zu gliedern und zu fügen? Dass es hier eine große Anzahl an Möglichkeiten gibt, belegt ein Blick in ein Theoriebuch der Psychologie (z.B. Chapman & Jones, 1984). Als leitender Auswahlgesichtspunkt dient

hier die Überlappungsforderung. Sozial- und individualesemantische Zusammenhänge sollen so entworfen werden, dass ihre gegenständlichen Gliederungs- und Ordnungsraster kompatibel sind. Dieser Forderung genügt, wie bereits dargelegt wurde, die *pragmatische Betrachtung* des einzelnen Menschen und seines zwischenmenschlichen Zusammenlebens. Auch der individualesemantische Mensch ist somit ein Handelnder. Sein Handeln ist nun nicht mehr ein „social act“ (eine sozialsemantische Größe), sondern eine individualesemantisch sinnerfüllte Größe (vgl. Laucken, 1999b). In diesem Abschnitt geht es, wenn un spezifiziert von Handeln gesprochen wird, stets um *individualesemantisches Handeln*.

Die individualesemantische Einheit Handeln ist ein Struktur, der einen Kranz von Anschlussstellen eröffnet und fügt. Unser umgangssprachliches Erfassen und Denken eines Mitmenschen ist handlungsbezüglich. Wir begreifen einen Menschen, wenn wir erfahren, was er tut (oder unterlässt), wenn wir wissen, warum er es tut (oder unterlässt), was er dabei empfindet ... und so weiter. Weil uns unser umgangssprachliches (pragmatisches) Strukturierungsraster so vertraut ist, will ich es mir hier ersparen, es voll zu entfalten (vgl. dazu z.B. Laucken & Mees, 1996). Diverse psychologische Handlungstheorien stützen sich darauf (meist, indem sie es abstraktiv-vereinfachend explizieren).

Während das sozialesemantische Handeln seine Bedeutung als funktionaler Teil eines Interaktionszusammenhanges gewinnt (z.B. als Steilvorlage in einem Fußballspiel), erhält das individualesemantische Handeln seine Bedeutung im Lebenszusammenhang eines Einzelmenschen (z.B. absichtsbezüglich - so mag die sozialesemantische Steilvorlage individualesemantisch ein missglückter Querpass sein). Jeder einzelne Handelnde ist (immerdar und immerfort) ein semantisch autonomer

Lebenszusammenhang. Die anderen und deren Handlungen kommen in ihm nur verweisungsbezogen auf ihn und sein Handeln vor.

Dies gilt für alle psychologischen Handlungstheorien. Kann man dann nicht eine der gebräuchlichen Handlungstheorien aufgreifen? Leider ist dies nicht möglich. Sie sind an einer wichtigen Stelle unzulänglich.

Alle mir bekannten psychologischen Handlungstheorien enthalten ein *grundlegendes kategoriales Problem*, das mit der verfehlten Übernahme einer tradierten Innen/außen-Differenz zusammenhängt: Die handlungskausalen Überlegungen (z.B. SEU-Kalküle) vollziehen sich demnach „innen“ („im Kopf“, „im Bewusstsein“, „im Reich der Kognitionen“); die Handlungen, sofern sie praktisch sind, vollziehen sich „draußen“. Die „Außenwelt“ ist eine physische Welt, die „Innenwelt“ ist eine semantische Welt. Setzt man dies so, dann hat man sogleich das leidige Leib/Seele-Problem am Hals. Und diverse Folgeprobleme schließen sich an, etwa das Problem, wie geistige Monaden sich aufeinander beziehen können. Ich habe an anderer Stelle (Laucken, 1995a) solch *kategorial-hybrides* Theoretisieren kritisiert. Ich will dies hier nicht nochmals ausbreiten. Kurz gesagt, kategorial hybride Theorien vermischen unzulässigerweise physische und semantische Setzungsgröße. Wie ich im Abschnitt „Gegenständliche Setzungen“ dargelegt habe, setze ich das eigenständige Sein eines semantischen Kosmos. Und die individual-semantischen Zusammenhänge packe ich nicht in irgendwelche physischen (z.B. physiologischen oder neuronalen) Kästen.

Der so gegenständlich gesetzte individualsemantische Zusammenhang umfasst „innen“ und „außen“ (vgl. Laucken, 1996b). Ein Beispiel dafür, was das heißt: Wenn mich jemand beim Schreiben dieses Textes beobachtet, so braucht er nicht das Papier, die Tinte, meine Finger- und Handbewegungen als etwas Physisches (fassbar in der „Cm, g, sek“-Sprache der Naturwissenschaften) zu setzen, um dieses sodann über die

geheimnisumwitterten Prozesse der Transduktion und Repräsentation in mein „kognitives Inneres“ wandern zu lassen, sondern er kann setzen, dass das Papier, die Tinte, meine Finger- und Handbewegungen *semantische* Einheiten sind, *innerhalb eines Verweisungszusammenhangs*, der auch Einheiten enthält wie Gedanken, Gefühle, Vorhaben, Erinnerungen und so weiter - und auch Handlungen. Es wird hier also gegenständlich postuliert, dass auch die „Außenwelt“ semantisch gehaltvoll ist und *direkt handlungsbezoglicher* Teil eines individualementalisch gelebten Zusammenhanges sein kann. *Der pragmasemantisch entworfene Mensch lebt inmitten einer semantischen Welt, die „Innen“ und „Außen“ in einem Lebenszusammenhang erfasst.* Die Innen/außen-Differenz verliert an Bedeutung, auf keinen Fall ist es eine ontische, sondern allenfalls eine innersemantische. In dieser Sichtweise wandeln sich auch die tradierten gucklochartigen Repräsentationstheorien des Wahrnehmens zu leibhaftig-inmittenen *Partizipationstheorien* (vgl. Laucken, 2000) – vielleicht wird so auch aus dem (transversal-ermöglichenden, vgl. 3.2) Gehirn ein Partizipationsorgan mit repräsentationalen Anteilen (und verliert seinen neurokognitions-theoretischen Status als Weltverdoppelungsorgan).

Ein so „Äußeres“ einschließender individualementalischer Lebenszusammenhang hat neben seiner kategorialen Klarheit den Vorzug, dass Menschen einander über die potenziellsemantischen Gehalte der Gegenstände, mit denen sie zugleich oder nacheinander gemeinschaftlich umgehen (dabei Tatsachen schaffend), zugänglich werden. Es gibt dann *objektive semantische Potenziale*, die individualementalisch zwar unterschiedlich, aber nicht beliebig aktualisiert werden können. Die sozialsemantische Vorstellung, dass Menschen einander gegenüber unmittelbar durch den interaktiven Umgang mit Bedeutungsmaterialien berechenbar werden, braucht individualementalisch nicht negiert zu werden (wie dies, so zeigt Lee, 1998, der Kognitivismus tun muss).

Greift man die literaturwissenschaftliche Unterscheidung zwischen „*intentio auctoris*“, „*intentio operis*“ und „*intentio lectoris*“ auf, so werden aus der „*intentio operis*“ die potenzielsemantisch-gegenständlichen Gehalte eines Werkes. Aus der „*intentio auctoris*“ und der „*intentio lectoris*“ werden individualemantische „Lesarten“, die durchaus unterschiedlich sein können, doch setzen beide das Werk als objektives Bedeutungsgefüge voraus und können sich über dieses aufeinander beziehen.

Setzen wir derart zum Beispiel Vertragstexte als potenzielsemantische Tatsachen, die individualemantisch aktualisierbar sind, so wird aus dem Vertrauen, das jemand aus dem Vorliegen des Textes zieht, nicht eine abgekoppelte „Innengröße“, sondern eine semantische Größe, die ihre Bedeutung durch ihre Verweisungsstellung in einem semantischen Zusammenhang gewinnen kann, der die aktualisiert Lesart des vorliegenden Vertragstextes als Komponente enthalten kann - oder auch die „treuen Augen“ des Vertragspartners. Wir entgehen somit dem Zwang, alles und jedes kognitiv zu verdoppeln und ein Doppel zu „Inwendisieren“, um es dann nach gehöriger Bearbeitung, wenn es zum Handeln kommen soll, wieder irgendwie von „drinnen“ nach „draußen“ zu bringen.

Der „homo psychologicus“ ist der individualemantische Lebenszusammenhang, den ein Mensch je aktuell lebt. Im Gegensatz zu Lewins „Lebensraum“ ist er nicht irgendwo und irgendwie „in“ einem Menschen eingeschlossen, sondern er ist ein handlungszentrierter Verweisungszusammenhang von Bedeutungseinheiten, die „Innen“-Größen (z.B. Gedanken, Gefühle usw.) und „Außen“-Größen (z.B. Handlungen, Mitmenschen usw.) sein können.

Der individualemantische Lebenszusammenhang ist (wie auch der soziale semantische) zu jedem Zeitpunkt eine Verweisungskomposition

von Vielem - eben deren Zusammenhang er ist. Über die Zeit hinweg besteht individualsemantisches Leben in einem diachronen Zusammenhang von synchronen Zusammenhängen. Man begreift einen individualsemantischen Lebenszusammenhang nicht, wenn man ihn zerstückelt und die Stücke nacheinander (irgendeiner Regel gehorchend) linear aufreihet, wie es z.B. Fazio (1990) mit seinem MODE-Modell vorführt. Gemäß dieses Modells entsteht eine „Situationsdefinition“ in folgender Sequenz: encountering – observation - attitude-activation – perception - definition of the situation. Derart linear-aufbauendes Modellieren halte ich für unangemessen. Wenn ich hier einmal den Begriff der Situationsdefinition (als Analogon zum individualsemantischen Lebenszusammenhang) aufgreife, so können und werden sich Situationsdefinitionen laufend wandeln. Menschen leben aber nie außerhalb solcher, gleichsam situationsdefinitionsleer, um dann aus dieser Leere Schritt um Schritt zu einer solchen voranzuschreiten. Es gibt keine situationslosen Nullpunkte. Der individualsemantische Lebenszusammenhang ist immer eine Komposition von Vielem zugleich, und er wandelt sich in dieser Verfassung. *Das individualsemantische Leben vollzieht sich im Sein und Wandeln ganzer Zusammenhänge.*

5.2 SELEKTIVES UMGANGSVERTRAUEN: MITMENSCH, GERÄTE UND MEDIEN

Fragen wir nun, was dem sozialemantischen Partizipationsvertrauen individualsemantisch komplementär sein könnte, so dass, dieses weggedacht, jenes nicht mehr plausibel denkbar ist, dann stoßen wir auf das, was ich hier „*Umgangstrauen*“ nennen werde. Der Name ist einer Warnung entlehnt, die wir wohl alle schon einmal gehört haben: „Den Um-

gang mit solchen Menschen solltest Du meiden!“ „Solche Menschen“ sind Menschen, die einem Schaden zufügen können und die auch bereit sind, dies zu tun, wenn es ihnen nutzt. „Solchen Menschen“ sollte man nicht vertrauen. Sie besitzen *Umgangsqualitäten*, die die Gefahr, dass man beim Umgang mit ihnen Schaden erleidet, sehr wahrscheinlich machen.

Das sozialesemantische Partizipationsvertrauen ist eine semantische Größe, die ihre Verweisungsbedeutung (und jede Bedeutung ist Verweisungsbedeutung) durch ihre Verweisungsstellung beispielsweise in einem sozialen Diskurs erhält. Das Partizipationsvertrauen ist Teil jener Habitusausstattung und jenes Habitare, die Menschen sozial partizipationsbereit und -fähig machen. Das individuellesemantische Umgangsvertrauen ist eine individuellesemantische Größe, das heißt, sie erhält ihre Bedeutung durch ihre Stellung in einem individuell gelebten (individualesemantischen) Lebenszusammenhang.

Auch für das Umgangsvertrauen gilt, dass es Bestandteil eines Verweisungszusammenhangs ist, den das explizierte Leerstellengefüge erfasst und strukturiert. Alle vertrauensbezüglichen Verweisungsbestandteile lassen sich den Leerstellen subsumieren.

Ein Beispiel mag das veranschaulichen: Menschen sprechen vom Arzt ihres Vertrauens (*L0: Beziehungsrahmen – Arzt-Patient-Beziehung, L1: Situation – Behandlung der Rückenschmerzen*). Damit schreiben sie ihm Wissen und Können zu (*L7: Kompetenzvertrauen*), und sie sind fest überzeugt, dass er alles tun wird, was ihrer Gesundheit dient (*L9: Sich-bemühen-um*). Sie können ihm alles sagen, was mit ihrer Krankheit zusammenhängt, können sich ihm diesbezüglich öffnen und ausliefern ... und so weiter (*L13: Sich-getrauen*). Das Vertrauen gegenüber dem Arzt ist auf einen thematisch umgrenzbaren Bereich seiner Inanspruchnahme beschränkt (*L0: Beziehungsrahmen*). Seinen Ratschlägen zur Geldanlage mag man sogar misstrauen, ohne dass das spezielle Umgangsvertrauen

leidet. Man kann ihm auch zugestehen, dass er gut an einem verdienen möchte (*austauschmotivierter Bemühensmodus*). Er bleibt der Arzt des Vertrauens, sofern man davon ausgeht, dass dies ein nachrangiges Interesse ist. Er ist auch *wert- und zuneigungsmotiviert* bemüht. Und dieses Bemühen ist ihm übersituativ eigen (*L10: Durchhalten*). Zweifelt man daran, dann allerdings ist der Vertrauensbonus dahin. Ein Arzt, dem man vertraut und dem man sich deswegen anvertraut (*L13: Sich-gestruen*), kann einem persönlich sogar unsympathisch sein, er muss nur sein Handwerk verstehen (*L7: Kompetenz-zutrauen*) und vorrangig an eines Wohlergehen interessiert sein (*L9: Sich-bemühen-um*).

Es ist dies ein Fall zwischenmenschlichen Umgangsvertrauens. Die individualementantische Orientierung drückt sich darin aus, dass es sich um individuelle Handlungszusammenhänge handelt (und nicht z.B. um die sozialfunktionale Bedeutung von Vertrauen im Rahmen eines funktionierenden Gesundheitswesens - das wäre Partizipationsvertrauen). Das Handeln wird erklärt, indem man zeigt, welche Aufgabe es im Rahmen des Prozessierens eines individuellen Handlungszusammenhangs zu erfüllen hat. Das Umgangsvertrauen, vor allem die darin enthaltene NSZ-Erwartung (*L12: NSZ-Erwartung*), taucht hier als Teil eines (handlungsvorgängigen oder -begleitenden) Kalküls auf: Was habe ich zu erwarten? Womit muss ich rechnen? Was darf ich hoffen? Lohnt es sich? ... und so weiter. Menschen, die zueinander Vertrauen haben, brauchen bestimmte Befürchtungen nicht zu haben. Sie können auf bestimmte Kontrollen und Strafvorbereitungen verzichten. *Zwischenmenschliches Umgangsvertrauen zeigt sich also in vorausschauenden und begleitenden Handlungskalkülen.*

Das Umgangsvertrauen ist bereichsspezifisch. Der Vertrauende vertraut den Mitmenschen nicht allseitig, sondern im Blick auf das Wissen und Können, das er zur Erledigung der Angelegenheit, um die es geht,

braucht. Umgangsvertrauen ist oft berufsspezifisch segmentiert. Man vertraut einem Arzt, einem Handwerker, einem Anlageberater, einem Friseur und dergleichen. Meist wird es so sein, dass das Wissen und Können des Vertrauensmenschen einem selbst fehlt. Dies muss aber nicht so sein. Man mag sich zwar durchaus in der Lage sehen, das erforderliche Wissen und Können aufzubringen, doch man kann, wenn man einen Vertrauensmenschen hat, darauf verzichten, „alles selbst machen zu müssen“ (*L6: Wissens- und Kontrollmangel*).

Das Geben und Bewahren von Umgangsvertrauen mag durch das Wissen gestützt werden, dass ein Vertrauensmissbrauch für den anderen Schadensrisiken birgt (z.B. strafrechtliche Verfolgung eines Bruchs der Schweigepflicht – *L9: Sich-bemühen-um, druckmotivationaler Modus*). Beziehungen des Umgangsvertrauens werden deswegen auch häufig institutionell gesichert (Rechte, Regeln, Normen, Anstand und dergleichen), was individualsemantisch nur dann wirkt, wenn die institutionellen Sicherungen gewusst und geglaubt werden. Dann aber sind sie erleichternd. Sie erparen das Überwachen oder den Aufbau von Strafpotenzialen. Dem Umgangsvertrauen affine Gefühle sind Hoffnung, Erleichterung, Zuversicht, Freude (*L14: Befindlichkeiten*). Geht Umgangsvertrauen verloren, so können sich Angst, Sorgen, Verzweiflung einstellen. Dem Umgangsvertrauen gemäße Handlungen sind Hin-zu-Handlungen (*L13: Sich-getrauen*) im Gegensatz zu Weg-von-Handlungen bei Misstrauen..

Mehr oder weniger vertrauensvollen Umgang haben Menschen mit ihren Mitmenschen aber nicht nur direkt von Mensch zu Mensch, sondern auch indirekt über Gegenstände und Tatsachen, die von Menschen hergestellt, gewartet, geführt und so weiter werden. Es ist dies dann kein apersonales Vertrauen, sondern ein *indirekt interpersonales*. Zwei Arten von Gegenständen seien hier unterschieden: Geräte und Einrich-

tungen. Beides ist oft nicht zu trennen, weil mit Geräten oft innerhalb von Einrichtungen umgegangen wird (z.B. Flugzeuge und Flugverkehrseinrichtungen). Wie Giddens (1996) darlegt, gab es wohl - menschheitsgeschichtlich gesehen - noch nie eine Zeit, in welcher der gewöhnliche alltägliche Lebensvollzug den gefahrenträchtigen (*L5: Schadensmöglichkeiten*) Umgang mit so vielen Geräten und Einrichtungen, deren Funktionieren außerhalb unseres Durchschauens und Kontrollierens liegt (*L6: Wissens- und Kontrollmangel*), einschloss: Auto, Fernsehgerät, Rechner, Banken, Behörden, Medikamente, Nahrungsmittel, Hängebrücken, Fahrstühle ... und so weiter.

Solche Geräte und Einrichtungen sind Bestandteile und Medien unseres alltäglichen Lebensvollzuges. Wollen wir uns aus diesem nicht ausklinken, so müssen wir mit ihnen umgehen, ohne ihr Funktionieren durchschauen und kontrollieren zu können. Wir müssen vielmehr laufend davon ausgehen, dass es schon „gut gehen“ werde. Ein solches bedenkenloses Dahinleben impliziert allerdings noch kein Umgangsvertrauen. Als Beobachter attestieren wir unseren Mitmenschen zwar manchmal „blindes Vertrauen“, doch soll hier nur dann von Umgangsvertrauen gesprochen werden, wenn es *gelebtes Vertrauen* ist. Ein Fluggast vertraut daher einer Fluggesellschaft erst dann, wenn er daran denkt, dass es grundsätzlich durchaus möglich ist, dass etwas „schief geht“, er dies hier aber nicht vermutet. Einem Kleinkind, dem Schadensmöglichkeiten gar nicht in den Sinn kommen, schreiben wir kein Umgangsvertrauen zu (wie wir dies ja auch keinem mitfliegenden Dackel attestierten).

Das Umgangsvertrauen ist ein Vertrauen, das individuelles Handeln bestimmt, indem es das handlungsbezügliche Denken (z.B. „wird schon nichts passieren“), Fühlen (z.B. „ich mache mir keine Sorgen“), Wollen

(z.B. „ich will das jetzt machen“) und Handeln (z.B. „ich besteige das Flugzeug“) verweisungskausal beeinflusst.

5.3 INDIVIDUALFUNKTIONALE BETRACHTUNG DES UMGANGSVERTRAUENS

Bevor ich individualfunktionale Denkmöglichkeiten erörtere, möchte ich an dieser Stelle eine umfassende *Funktionstypik* anbieten. Die Begriffe Funktion und funktionales Erklären habe ich ja bereits eingeführt (vgl. 3.3). Man erklärt etwas funktional, indem man es in einen Zusammenhang stellt und belegt, dass es in der Beschaffenheit, die es hat, und in der Art und Weise, wie es prozessiert, notwendig ist, damit der Zusammenhang, in dem es steht, erhalten bleiben kann. Innerhalb dieses allgemeinen Rahmens lassen sich verschiedene Varianten unterscheiden. Konstitutiv für diese Unterscheidungen sind die Differenzen sozial/individual, manifest/latent, proximal/distal.

- *sozial/individual*: Darüber wurde in dieser Arbeit schon des öfteren geredet. Ein Verweisungszusammenhang kann ein interpersonal sein (sozial) oder ein intrapersonale (individual). Demgemäß kann eine Handlung soziale oder individuelle Funktionen erfüllen (vgl. Laucken 1999b).
- *manifest/latent*: Dies ist eine akzentuierende Unterscheidung, die besonders bei intrapersonalen Zusammenhängen benutzt wird. Beispiel: Jemand mag ausländische Bauarbeiter nicht, weil sie ihm den Arbeitsplatz wegnehmen (manifeste oder offene Funktion der Abneigung). Ein Psychologe mag zusätzlich folgern, dass die Abneigung eine Projektion des Selbsthasses auf andere ist (latente oder verdeckte Funktion der Abneigung). Manifeste Funktionen sind sol-

che, die einem Menschen in schlichter Selbstbesinnung offenkundig sind. Latente Funktionen sind dies nicht, sie bedürfen z.B. des psychoanalytisch geschulten Blicks. Viele Theorien in der Psychologie unterstellen derart latente Funktionen.

- *proximal/distal*: Vine (1983) charakterisiert das soziobiologische Erklären als distal-funktionales Erklären. Der auch heute noch vorfindliche Verwandtschaftsaltruismus ist eine evolutionäre entstandene, genetisch veranlagte Mitgift. Er hatte dereinst (distal) die Funktion, die Wahrscheinlichkeit der Verbreitung der Gene, deren Träger ein Organismus ist, zu erhöhen. Auch Ethologen erklären distal. Zur erhaltungsrelevanten Größe wird bei ihnen die Art. Proximal funktional ist etwas, was jetzt und hier zweckdienlich ist. Etwas, was distal funktional war, kann proximal immer noch funktional sein, aber auch proximal afunktional oder gar proximal dysfunktional.

Typik funktionaler Erklärungen mit Beispielaussagen zur Funktion einer Einstellung:

	individual		sozial
	manifest	latent	
proximal	liefert soziale Anerkennung	verhindert negative Selbstsicht	ermöglicht das Bestehen einer Gruppe
distal	vermied Konflikt mit Eltern	unterdrückte Angst vor dem Vater	diente der Art-erhaltung.

Natürlich kann eine potenzielsemantische Einheit zugleich multifunktional genutzt werden. Auch das Vertrauen kann funktional unterschiedlich thematisiert werden. Als Partizipationsvertrauen wird es sozial-proximal, als Umgangsvertrauen kann es individual-*manifest*-proximal oder individual-*latent*-proximal thematisiert werden.

- *Manifeste Funktion*: Manifest ist eine Funktion des Vertrauens, wenn es einen Mensch, der es besitzt, in die Lage versetzt, effektiv sein Leben zu meistern. So stellt Sako (1994) fest, dass es das Vertrauen eines Handelnden ist, welches es ihm erlaubt, „to narrow down the set of possible actions by the other actor by excluding those actions which are considered unacceptable“ (S. 4). Dies fällt unter die Funktionsfallgruppe Kontrollmotivation. Diese braucht nicht näher ausgeführt zu werden. Es liegt „auf der Hand“, was damit gemeint ist.
- *Latente Funktion*: Solche Funktionen liegen nicht „auf der Hand“. Ein Beispiel: Es geht um *dialektische Beziehungen*. Man denke an Hegels Gedanken zur Geburt der Selbsterkenntnis aus dem Kampf um Anerkennung. Oder man erinnere sich an Freuds Vermutung, dass innerpsychische Konflikte der Motor für zunehmende Selbsterkenntnis und Eigenbestimmung sind. Oder man denke an Adlers überkompensatorische Bewältigung erlebter Minderwertigkeit.

Vergleichbar mag die Dialektik zwischen Vertrauen und Misstrauen einen Impuls geben zu mehr Erkenntnis, Einsicht und Bewältigungsvermögen - und damit letztlich zu mehr Autonomie. Erkanntes Ausgeliefertsein und erkannte Schadensgefahren wecken Misstrauen, das nicht durch Vertrauen eingeschläfert wird, sondern gerade dadurch, dass es wach bleibt oder sich gar verstärkt, zu vermehrten Erkenntnis- und Bewältigungsanstrengungen führt. Ein Zuviel an Vertrauen schläfert den Geist ein, ein Zuviel an Miss-

trauen lähmt ihn. Auf die „richtige Mischung“ kommt es an. *Sie liefert die Beunruhigung, aus der Neues erwächst.* Der individuellsemantisch gelebten Differenz Vertrauen/Misstrauen käme somit die Funktion zu, eine differenziertere Selbst- und Weltsicht zu entwickeln, Bemühen zu fördern und umgangstüchtiger zu werden. Ein Mensch, für den die Differenz Vertrauen/Misstrauen nicht thematisch wird, wird träge und verkümmert geistig.

Ich vermute, dass solche Ideen der Gedanken hintergrund für die neoliberale Kritik sind, man dürfe Menschen nicht rundum absichern, weil sie dann faul werden. Ein gewisses Maß an Zukunftsorge mache mobil und fördere die Eigenvorsorge. – Das alles wären latente Funktionen des Vertrauens bzw. des Misstrauens.

Funktionales Erklären bezieht sich meist auf das Erklären von Bestehendem (proximal) oder Bestanden-Habendem (distal), es kann aber auch prognostisch verwandt werden, nicht nur hinsichtlich des Ausgangs einer experimentellen Inszenierung, sondern auch hinsichtlich gesellschaftlicher Entwicklungen. Eine prophetische Verwendung finden wir im zweiten Brief des Apostels Paulus an Timotheus: „Denn es wird eine Zeit kommen, da wird man die gesunde Lehre unerträglich finden und sich nach eigenen Gelüsten Lehrer über Lehrer beschaffen, weil man nach Ohrenkitzel Verlangen trägt; von der Wahrheit dagegen wird man die Ohren abkehren und sich den Fabeln zuwenden“ (4, 3-4). Hätte Paulus noch individuelle und/oder soziale „Zeit“-Bedingungen genannt, dann läge ein Funktionstyp „prognostisch-individual- und/oder sozial-funktional-latent“ vor. Man könnte also die obige Tabelle um eine Zeile „prognostisch“ erweitern. Ich habe dies hier unterlassen, weil ich mich hier nicht als Futurist versuchen will.

Ich unterlasse es hier beim Umgangsvertrauen, eine Reihe individualsemantischer Zusammenhänge aufzulisten, in denen die Differenz Vertrauen/Misstrauen vermutlich thematisch wäre. Es fehlen also individualsemantische Persönlichkeitsdiagnosen, vergleichbar den sozialsemantischen Gesellschaftsdiagnosen beim Partizipationsvertrauen. Der Grund ist ein zweifacher: Zum einen sind Beispiele individualsemantischer manifester Funktionen jedermann geläufig (und spektakuläre latente setzen voraus, die entsprechende Theorie zu kennen). Zum anderen werde ich bei dem später zu behandelnden Begegnungsvertrauen im Grundsatz vorführen, was es heißt, individualfunktional zu theoretisieren (vgl. 6.1). Dies mag als Exempel genügen.

5.4 VERWEISUNGSARTEN UND MÖGLICHE VERWEISUNGSSTELLUNGEN DES VERTRAUENS

Die folgenden Gedanken sind hochgradig spekulativ, und sie beziehen sich nicht nur auf das Umgangsvertrauen, aber auch auf dieses. Es geht um die Frage, *welche verweisungskausalen Wirkungen von semantischen Einheiten ausgehen können*. Grob lassen sich deren vier (akzentuierend, nicht disjunkt) unterscheiden. Bezogen auf das Vertrauen lässt sich im Anschluss daran dann fragen, ob es - abhängig von der verweisungskausalen Wirkstellung - sinnvoll ist, verschiedene Varianten des Umgangsvertrauens zu unterscheiden - Vertrauen als Struktur, als Rahmen, als Fluidum.

Semantische Nachfolgebeziehung: Aus der semantischen Einheit A und der semantischen Einheit B ergibt sich die semantische Einheit C. Beispiel:

aus dem Ziel A und aus dem Wissen B folgt die Handlung C. Wenn etwa der Historiker Leopold von Ranke von der „nötigenden Gewalt herrschender Ideen“ spricht, so meint er einen Nachfolgezusammenhang. Dieser besteht natürlich nicht nur zwischen Ideen und Handlungen, sondern beispielsweise auch zwischen solchen und Gefühlen - überhaupt zwischen allen denkbaren semantischen Einheiten (seien diese Teile individual- oder sozialsemantischer Zusammenhänge - Ranke etwa meint „Ideen“ als sozialsemantische Größen).

Es gibt unter dieser Artbezeichnung viele Varianten - von „zwingend“ bis zu „assoziativ nahegelegt“. Nachfolgebeziehungen können Einheiten linear oder zirkulär verbinden. Entscheidend ist, dass sich einzelne Einheiten (als Teile eines semantischen Zusammenhangs) ausmachen (egal, ob scharf oder „fuzzy“) und aufeinander beziehen lassen, so dass man diese Beziehung erforschen kann.

Umgangssprachliche Worte für Nachfolgebeziehungen gibt es zuhauf: sich ergeben, schlüssig sein, folgern, ableiten, konsequent angelegt sein und dergleichen mehr. Das Wort „nachfolgen“ soll möglichst technisch-neutral sein. Es soll das „erst-dann“ besagen (deshalb „nach“) und die „Semantizität“ (im Gegensatz zur „Physizität“) der Beziehung (deshalb „folgen“ mit dem Anklang an „folgern“).

Beispiel: Fasst ein Mensch zu einem anderen Vertrauen, dann folgt für ihn vielleicht daraus, dass er ihn für einen ihm wohlgesonnenen Menschen hält, dass er mögliche Bedenken zurückstellt, dass er auf Erkundigungen verzichtet, dass er sich offenbart, dass er nicht über denkbare Strafmöglichkeiten nachdenkt und so weiter. Man sieht, es gibt viele Nachfolgebeziehungen, die von der Differenz Vertrauen/Misstrauen ausgehen und den individualsemantischen Raum, den eine Person lebt, strukturieren.

Semantische Wechselbeziehung: Damit ist eine Beziehung zwischen Einheiten gemeint, bei der die Einheiten sich wechselseitig zu ihrem Erhalt bedürfen. Zum Gefühl der Eifersucht beispielweise gehören bestimmte Gedanken, und bestimmte Gedanken macht man sich nur, wenn man eifersüchtig ist (vgl. Schmitt, 2000). Es gibt verschiedene Namen, diese Beziehungsart zu benennen: wechselseitig, gleichursprünglich, kokonstitutiv, dialektisch.

Besonders dann, wenn man das individuelle Sein eines Menschen als individualsemantischen Lebenszusammenhang entwirft, kommt dieser Beziehung, die das gleichzeitige Sein, Sich-Erhalten und Sich-Beeinflussen semantischer Größen aussagt, große Bedeutung zu. Man denke in Analogie an gestalthafte Zusammenhänge zwischen den Teilen eines Wahrnehmungsbildes. In vergleichbarer Weise kann das Vertrauen eine semantische Größe sein, die zu anderen Einheiten eines aktuell gelebten Zusammenhanges in einer dialektischen Beziehung steht (z.B. zwischen Vertrauen und Sympathie).

Vertrauen als semantische Größe existiert im Lebenszusammenhang eines Menschen in wechselseitiger oder nachfolgender Verweisungseinbindung - *Vertrauen als Struktor*.

Semantische Einpassungsbeziehung: Es gibt semantische Größen, die dadurch wirken, dass sie gleichsam ein Rahmen sind, in dem nur bestimmte Verweisungen prozessiert werden und andere nicht. Nur was in den Rahmen passt, wird gelebt. Man „kommt erst gar nicht auf die Idee“, an dies oder das zu denken. Es ist unpassend, dies oder das zu denken, zu fühlen, zu planen und so weiter. Was jeweils passend ist oder nicht, hängt von dem Rahmen ab: „Es kommt auf die Situation an“ – sagt man alltäglich.

Beispiel: Teilt eine Erbgemeinschaft ein Erbe untereinander auf, so können unzählig viele vertrauensbezügliche Gedanken, Gefühle und Handlungen prozessiert werden. Welche dieser möglichen Gedanken, Gefühle und Handlungen prozessiert werden, hängt davon ab, ob die Erben untereinander Vertrauen haben oder nicht. Die Differenz Vertrauen/Misstrauen markiert eine Rahmungs­differenz (*Vertrauen als Rahmen*). In dem einen Fall stellen sich bestimmte Gedanken, Gefühle und Handlungen gar nicht erst ein, weil sie unpassend sind (bzw. wenn sie einem in den Sinn kommen, werden sie sogleich als nicht verfol­genswert verworfen); im anderen Fall sind diese gegebenenfalls geradezu zentral.

Der semantische Rahmen ist eher eine selektive als eine direkte Größe. Ich denke, dass die Frage, ob in einer Beziehung Vertrauen oder Misstrauen herrscht, eine solche Rahmungsfrage ist. Von Rahmen zu sprechen, halte ich für sinnvoll, weil ein Rahmen Verschiedenes umrahmen kann. Beispiel: Eine Gemeinschaft von Menschen, die sich vertrauensvoll verbunden sind, können in einem Vertrauensrahmen einmal eine Erban­gelegenheit prozessieren und ein andermal die Planung eines gemeinsa­men Urlaubs.

Semantische Umstimmungsbeziehung. Ich bin mir noch nicht klar, ob es not­wendig ist, diese Beziehung als besondere hervorzuheben. Vielleicht ist sie eine Variante der Rahmungsbeziehung. In einem der vielen Gesprä­che, die ich mit Menschen geführt habe, um zu erfahren, welche Be­deutung für sie die Differenz Vertrauen/Misstrauen hat, und wie sie diese leben, sagte mir ein Gesprächspartner am Ende unseres Ge­sprächs, dass er mir jetzt zwar viel dazu gesagt habe, was er konkret denke, fühle, beabsichtige und tue oder lasse, wenn er von einem Men­schen erfährt, dass er ihm gegenüber misstrauisch sein solle, doch hätten wir ja noch nicht darüber gesprochen, wann er misstrauisch werde. Häu-

fig seien die Anlässe ganz klar, oft aber auch nicht. So gebe es bei ihm Tage, da „sei er unheimlich gut drauf“. Warum, das wisse er oft gar nicht. An solchen Tagen könne er sich gar nicht vorstellen, dass ihm jemand übel wolle. An solchen Tagen sei er geradezu „vertrauensselig“. Und dann gebe es Tage, an denen er sich immer frage, „was will der oder die ‚eigentlich‘ von mir“.

Wenn ich einmal diese Beschreibung so übernehme, dann passt sie gut zu dem, was man Stimmung nennt. Ryle (1949) verwendet ein schönes Bild, wenn er sagt, dass Stimmungen wie Wetter seien. Bei z.B. schlechtem Wetter können wir Verschiedenstes tun und lassen, wir sind nicht (oder nur in Grenzen) festgelegt, doch der Modus, in dem wir es tun und lassen, wird beeinflusst.

Ich habe in anderen Zusammenhängen (in denen es um die Konzeptualisierung der semantischen Wirkung von Musik geht; vgl. Laucken, 1996b) das Wort semantisches „Fluidum“ gebraucht, um diesen relativ unspezifischen Durchdringungscharakter bildhaft zu kennzeichnen. Mir fiel hier natürlich auch das Wort „Vertrauenklima“ ein (vor allem wegen Ryles Wetteranalogie). Doch in meinem Wortverständnis fehlt diesem Wort und der umgangssprachlichen Verwendung noch der Umfassendheitscharakter. Mit „Klima“ ist eher ein Rahmen gemeint (hier oder dort herrscht ein gutes Vertrauenklima). Während der „Rahmen“ also noch thematisch spezifiziert ist (z.B. Zusammensein mit bestimmten Menschen), so scheint es hier so zu sein, als gebe es eine *relativ unspezifische Vertrauensstimmung*, die wie ein Fluidum transsituativ alles und jedes durchdringt und beeinflusst - *Vertrauen als (semantisches) Fluidum*.

Wenn jemand sagt, diese Aussagen seien doch sehr wolkig und ungenau, so kann ich dem nur voll zustimmen. Es ist noch viel begriffliche Arbeit notwendig, wozu, so hoffe ich, auch empirische Befunde beitragen kön-

nen - etwa, wenn sich zeigen sollte, dass das Herstellen einer Vertrauensbeziehung die Bewältigung einer vertrauensunthematischen Aufgaben verändert (=Umstimmungsbeziehung). Aus dem Ob und dem Wie der Veränderung lassen sich vielleicht auch gegenstandsbegriffliche Schlüsse ziehen.

5.5 EIN WICHTIGES FORSCHUNGSGEBIET: VERTRAUEN „IN DER FREMDE“

Hier möchte ich gesondert ein Thema ansprechen, das zunehmend an Bedeutung gewinnen wird. Wie kommen Menschen damit zurecht, in einer fremden Umwelt leben zu müssen? Wie reagieren sie darauf? Was ergibt sich daraus für den sozialen Zusammenhang, in dem sie sich befinden?

Beim (sozialsemantischen) Partizipationsvertrauen sprach ich davon, dass es Störungen und Probleme des Zusammenlebens gibt, wenn Menschen in einen sozialen Zusammenhang kommen, ohne den diesem gemäßen Habitus zu besitzen. Hier geht es nun um das komplementäre (individualesemantische) Umgangsvertrauen.

Dass Menschen Umgangsvertrauen fehlt, ist kein ungewöhnlicher Zustand, wenn die Zahl der Sektoren, auf die das zutrifft, begrenzt ist und nicht wichtige Teile der Lebensführung berührt sind. Was aber geschieht, wenn viele und auch wichtige Sektoren betroffen sind? So ist „in der Fremde“ hier bestimmt. Menschen befinden sich in einer fremden Umwelt, wenn sie nicht wissen, wie sie handeln müssen, um bestimmte Wirkungen zu erzielen.

In eine solche Lage kommen Immigranten, deren Gastland einem unbekanntem Kulturkreis angehört. Wie kommen die Immigranten im

fremden Gastland zurecht? Wie sektoralisieren sie ihre soziale Umwelt? Gibt es unterschiedliche Sektoralisierungsmuster? Gibt es typische Missverständnisse? Wie gehen sie mit pragmatischen Einpassungsschwierigkeiten um? Welche Möglichkeiten sehen sie? Entwickeln sie Schutzvorkehrungen? ... und: welche Rolle spielt bei alledem die Differenz Vertrauen/Misstrauen? Gibt es Vertrauen zu Fremden? Wie versucht man Vertrauen zu gewinnen? Gibt es Lebensbereiche, in denen die Vertrauensfrage besonders virulent ist? Gibt es eine vertrauensbezügliche Sektoralisierung der mitmenschlichen Umwelt? Gibt es einen Rückzug ins Private? ... und so weiter.

In solchen Umbruchsituationen lässt sich die strukturierende Kraft und die soziale bzw. individuelle Relevanz der Differenz Vertrauen/Misstrauen besonders deutlich erforschen. Anregend können hier qualitative Studien von Lindsley (1999) sein. Sie untersucht zwar nicht das Zurechtkommen in der Fremde, sondern das Eindringen des Fremden (US-amerikanische Arbeitsverhältnisse) in vertraute Lebenszusammenhänge (mexikanische Lebensformen), doch die angesprochenen Vereinbarungsprobleme sind aufschlussreich. Klassisch ist die Studie von Thomas & Znaniecki (1918-20). Wie finden sich eingewanderte polnische Bauern in den USA zurecht? Ich vermute, dass bei alledem das zwischenmenschliche Vertrauen bzw. Misstrauen ein zentraler semantischer Struktur ist. Es ist eine spannende Frage, ob es grundsätzlich möglich ist, „in der Fremde“ fremden Menschen gegenüber zu vertrauen. Ist Fremdsein nicht stets assoziiert mit *L5: Schadensmöglichkeiten* und *L6: Wissen- und Kontrollmangel*, gepaart mit Zweifel an *L7: Kompetenz-zutrauen* und *L9: Sich-bemühen-um*? Neigen Menschen in solchen Situationen dazu, entweder, wo immer möglich, auszuweichen, oder, wo nicht möglich, Maßnahmen zu ergreifen, die austausch- oder druckmotiviertes Bemühen ihrer Interakteure herstellen, oder liefern sie sich Menschen

aus, denen sie wert- oder zuneigungsmotiviertes Vertrauen unterstellen, oder werden sie rundum misstrauisch?

Welche Daten man zur Beantwortung solcher Fragen heranziehen kann, dazu komme ich im folgenden Fragenblock.

FRAGENBLOCK III: Individuelles Prozessieren von Umgangsvertrauen

Es geht um die individualesemantischen Gehalte und Verweisungsbezüge jenes Vertrauens, das wir in unserem ganz alltäglichen Umgang mit anderen Menschen, Geräten und Einrichtungen aufbringen oder eben nicht. Ich werde diese Vertrauensart späterhin noch gegen ein Vertrauen abgrenzen, das gleichsam existentielle Dimensionen hat („Begegnungsvertrauen“ werde ich es nennen). Hier aber geht es um einen Vertrauensbegriff, der dem sozialesemantischen Partizipationsvertrauen erhaltungskomplementär sein kann (vermittelt durch potenzielsemantische Überlappungen - etwa im Tatsachenbereich).

Welchen verweisungskausalen Gehalt das Umgangsvertrauen enthält, das zu erforschen, ist eine empirische Aufgabe. Die vorherigen Explikationen erschließen ja nur, was uns die umgangssprachliche Rede über Vertrauen nahelegt. Es wäre eine durchaus interessante Frage, zu erforschen, was den semantischen Lebenszusammenhang eines Menschen, der Umgangsvertrauen lebt, von einem solchen unterscheidet, der dies nicht tut. Der verweisungskausale Wirkungsbereich endet ja nicht mit der Spezifizierung der obligatorischen Leerstellenordnung, sondern er greift über diesen weit hinaus (vgl. das oben beispielhaft explizierte fakultative Verweisungsmilieu). Ist das Umgangsvertrauen ein zentraler individualesemantischer Struktorkern? Was alles strukturiert sich um, wenn ein Umgang, der bisher misstrauend gelebt wurde, plötz-

lich vertrauensvoll gelebt wird? Welche lebenssemantischen Momente werden umthematisiert? Gibt es bereichsspezifische Unterschiede? Ist es sinnvoll von einem Typ „Umgangungsvertrauen“ zu sprechen oder gibt es deren mehrere? ... und so weiter.

Ich werde im Folgenden wieder datenorientiert gliedern. Bestimmte Datenarten taugen besonders zur Beantwortung bestimmter Fragen.

1. Befragungsdaten

Diese Daten sind vergleichsweise leicht zu erheben. Man bittet Menschen, sich in diese oder jene Situation zu versetzen oder sie sich vorzustellen, und man bittet sie sodann, aus dieser Situation heraus oder auf sie bezogen bestimmte Fragen zu beantworten. Natürlich stellt sich hier stets die Frage der „ökologischen Validität“ der Daten, zumal wir aus den Untersuchungen von Wynne (1992) wissen, dass Menschen manchmal öffentlich Vertrauen bekunden, obgleich sie es privat nicht haben, weil sie meinen, die öffentliche Bekundung könnte ihnen irgendwie dienlich sein (nicht nur im Sinne sozialer Erwünschtheit).

(a) Narrative Erinnerungsdaten: *Der Verweisungsgehalt lebenssemantischer Größen zeigt sich besonders dann, wenn selbstverständlich gelebte Bezüge sich als „falsch“ erweisen. Hier wäre dies der Vertrauensbruch - allerdings kein existentiell umfassender, sondern ein umgangsspezifisch besonderer (z.B. gegenüber einem Arzt). Das müsste in der Instruktion deutlich gemacht werden (evtl. durch ein Beispiel erläutert).*

Da wohl die meisten Menschen so etwas schon einmal durchlebt haben, können wir sie bitten, sich an einen Vertrauensbruch zu erinnern, um uns dann zu erzählen, worin er bestand, wie es dazu kam und was man dann gemacht hat. „Geschichten“ sind nach Ricoeur (1984) die semantischen Strukturen, in denen Menschen solche

zeiterstreckten Geschehnisse ordnen und behalten. Erhalten wir solche Vertrauensbruch-Geschichten, so können wir sie logographisch (Laucken & Mees, 1996; Schmitt, Mees & Laucken, 2001) bearbeiten. Wir könnten prüfen, ob das explizierte obligatorische Leerstellengefüge erfassungstauglich ist und welche fakultativen Bezüge hergestellt werden.

Alle folgenden Blickrichtungen und Daten werden wohl bereits in den narrativen Daten hier und da erwähnt und angesprochen werden. Man kann hoffen, dass die narrativen Daten den semantischen Lebenszusammenhang in vielerlei Verweisungsrichtungen durchmustern. Im Folgenden nehmen wir uns jeweils bestimmte Verweisungsrichtungen gezielt vor und befragen deren Zusammenhänge mit dem Umgangsvertrauen. Dabei werden wir von der Annahme geleitet, dass solche Zusammenhänge auch je aktuell gelebte individualsemantische Zusammenhänge durchziehen.

(b) Daten zu relevanten Lebensbereichen: *Bevor man sich für einen bestimmten vertrauensthematisch belangvollen Lebensbereich (z.B. Verhältnis zum Arzt) entscheidet, um seine interne Verweisungsordnung zu erforschen, kann man sich die Frage stellen, welche Lebensbereiche, die ein Mensch in seiner Lebensführung unterscheidet, überhaupt vertrauensthematisch problematisch sind. Dies mag nicht nur differentialdiagnostisch interessant sein, sondern auch lebensbiographisch - sowohl rückblickend als auch vorausschauend.*

(c) Daten zu attributionsaffinen und -diffusen Eigenschaften: *Hinsichtlich welcher Eigenschaften (im Sinne allgemeiner Dispositionen) unterscheiden sich Menschen, denen man Umgangsvertrauen entgegenbringt, von solchen, denen man misstraut? Ist das Vertrauen, das man einer Person entgegenbringt, eine semantische Größe mit einem weiten Verweisungsfeld? Ist das Vertrauen gleichsam eine „Kippgröße“? Eine hiesige Diplomarbeit legt den Schluss nahe, dass die Differenz Vertrauen/Misstrauen ein Struktorkomplex mit vielen Verweisungsanschlüssen ist, die auf den*

ersten Blick nicht erwartet werden. So zeigte sich beispielsweise, dass unterstelle „Tierliebe“ für mehr als 70% der befragten Studierenden mit „Vertrauenswürdigkeit“ (korrelativ hoch signifikant) zusammenhängt. Mit einigem Nachdenken lässt sich dieser Verweisungsbezug plausibilisieren: Tiere sind einem Menschen hilflos ausgeliefert. Wer hier Schäden abwendet, der tut dies vielleicht auch in Situationen, in denen ihm Menschen ausgeliefert sind.

Bei der Erforschung impliziter Persönlichkeitstheorien zeigte sich, dass es zentrale Eigenschaften gibt, die das Bild einer Person prägen. Die Eigenschaft „cold/warm“ (kaltherzig/warmherzig) war eine solche. Ich vermute, dass auch die Eigenschaft „vertrauenswürdig/nicht-vertrauenswürdig“ eine solche zentrale Stellung bei der Bildung eines Persönlichkeitsbildes einnimmt.

(d) Daten zu Umgangsqualitäten: Eigenschaften sind Dispositionen, aus denen sich ableiten lässt, wie jemand reagiert, wenn man so oder so mit ihm umgeht. Entsprechend gehören zu Dispositionen Annahmen darüber, wie man mit jemandem umgehen muss, damit man ein bestimmtes Ziel erreicht. Zur Eingrenzung des Zielfeldes sollte man sich einen bestimmten Umgangsbereich auswählen, z.B. den Bereich beruflicher Zusammenarbeit.

Innerhalb eines solchen Bereichs kann man nun eine beispielhafte Aufgabenbewältigung oder Problemlösung ansiedeln und sodann fragen, bei welchen Zielsetzungen welche Handlungen für angemessen gehalten werden. Welche Handlungsoptionen siehst man? Gibt es Situationen, die besonders heikel sind? Warum? ... und so weiter. - jeweils einmal bezogen auf eine Person, der man vertraut, und andermal auf eine, der man misstraut. So erhält man ein umgangsbezügliches Polaritätenprofil.

Solche Daten würden die allgemeinen Eigenschaftsdaten um den konkret handelnden Umgangsbezug ergänzen.

(e) Befindlichkeitsdaten: Gefragt wurde bisher danach, was ein Mensch denkt, anstrebt, tut oder lässt, wenn er in einer Situation X mit einem Menschen zusammen

ist, dem er vertraut bzw. misstraut. Man kann auch fragen, was er fühlt, wie er sich fühlt, welcher Stimmung er ist, wie er seinen Leib spürt (z.B. angespannt/entspannt) und dergleichen mehr.

2. Handlungsdaten

Das Erheben von Handlungsdaten setzt das Beobachten konkreter Interaktionen voraus. Dies lässt sich „im Feld“ tun (z.B. im Betrieb, in einer parteipolitischen Sitzung), oder man kann Interaktionen „im Labor“ inszenieren.

Im Labor: Man kann Menschen, die sich nicht kennen, zusammenführen, sich selbst überlassen und sie dabei beobachten. Nehmen wir der Einfachheit halber zwei Personen. Dem einen Duo erzählen wir, sie werden gleich zusammen gegen ein anderes Duo ein Gewinnspiel spielen. Dem anderen erzählen wir, sie werden gleich einzeln gegeneinander spielen.

Von Interesse ist nun, ob, wie und worüber diese beiden Personen, wenn man sie eine gewisse Zeit „warten“ lässt, reden, wie sie miteinander umgehen, wie sie sich wechselseitig präsentieren, welche Sprechakte sie verwenden und dergleichen - kurz: ob sie irgendwelche vertrauensherstellenden oder (allgemeiner) vertrauensbezüglichen Handlungen ausführen.

Nach dieser „Wartezeit“ befragt man die Personen (bevor das fiktive Spiel beginnt), in welchem Ausmaß sie einander in diesem oder jenem Interaktionszusammenhang vertrauen (d.h. die NSZ-Erwartung hegen). Diese Daten kann man rückbeziehen auf die beobachteten Interaktionen.

Vielleicht zeigt sich, dass es kennzeichnende Handlungen gibt, die Menschen ausführen, wenn sie vertrauensbezügliche Beziehungen klären oder herstellen wollen. Beispielannahmen und -fragen: Wird ein kooperatives Umgangsvertrauen dadurch hergestellt, dass man sich wechselseitig offenbart und damit verletzlich macht (z.B.

über eigene Schwächen redet)? Gibt es auch so etwas wie kompetitives Umgangsvertrauen („fair play“)? Wie wird das hergestellt?

Es geht also um die Frage: Wie machen sich Menschen einander vertraut, so dass sie meinen, sich wechselseitig vertrauen zu können. Von besonderem Interesse mögen der Eröffnungs- und der Abschlusszug sein. Durch welche Handlung wird ein Vertrauenssthema eröffnet, und wie versichert man sich, dass man nun einander vertraut?

Im Feld: Hier bietet sich gerade in Deutschland ein breites Untersuchungsfeld an. Die Ergebnisse wären auch politisch bedeutsam. Ich meine die Einwanderungsforschung. Man könnte Einwanderer in ihrer täglichen Lebensführung im Längsschnitt untersuchend begleiten. Wie entwickelt sich ihr Verhältnis zur „fremden Umwelt“: Welche Rolle spielt dabei die Differenz Vertrauen/Misstrauen? Stimmt es, was Betreuer gelegentlich berichten, dass die Vertrauensbereitschaft bei vielen gleichsam eine U-Kurve durchläuft? Es beginnt mit hohem Vertrauen. Es folgen Enttäuschungen, und damit steigt das Misstrauen. Sobald man sich einigermaßen auskennt, wächst wieder das Vertrauen. Vermutlich ist das Anfangsvertrauen aber ein anderes als das Endvertrauen. Einmal war es Vertrauen zu Fremden, nun ist es Vertrauen zu Vertrautem. Worin unterscheiden sich die inneren Verweisungsstrukturen dieser beiden Varianten des Vertrauens?

3. Vorliegende Textdaten

Viele soziale Instanzen sind darauf angewiesen, dass Menschen ziemlich rasch Vertrauen zu ihnen gewinnen, um sie als (meist zahlende) Kunden in Anspruch zu nehmen: Versicherungen, Banken, Geschäfte, Consulting-Firmen, Reiseunternehmen und so weiter. Weil dies so ist, präsentieren sich solche Unternehmen auch oft mit dem Ziel, ihnen gegenüber Umgangsvertrauen zu erwerben. Da sie sich direkt in der

Regel durch ihr Personal präsentieren, schulen sie dieses darin, sich so zu geben und zu verhalten, dass sie von den Kunden als vertrauenswürdig erachtet werden.

Man könnte Schulungsmaterialien daraufhin durchforsten, welche Anweisungen sie darüber enthalten, wie eine Interaktionssituation zu inszeniert ist, damit die Beworbenen den Werbenden Vertrauen entgegenbringen. Man kann davon ausgehen, dass hier viel „professionales Erfahrungswissen“ eingearbeitet ist.

Solche Daten könnte man sozialsemantisch analysieren, indem man ihre Stellung und Funktion in einem Geschäftsdiskurs erkundet, man kann sie aber auch individualsemantisch betrachten, etwa indem man fragt, wie Personen solche Inszenierungen in ihren individuellen Lebenszusammenhang einbauen. Stellt sich so etwas her wie Vertrauen? „Was ist es“; was den „vertrauenszündenden Funken“ ausmacht?

4. Inszenierungsdaten

Man könnte versuchen, Menschen dazu zu bringen (allein oder mit anderen zusammen), ein Interaktionsszenarium zu entwerfen und tatsächlich vorzubereiten. Ihr Auftrag ist es, eine „vertrauensvolle Atmosphäre“ herzustellen. Vertrauenerzeugend sollen nicht nur Gesprächsinhalte bedacht werden, sondern auch das „Wie“ und das „Drumherum“ - Benehmen, Gehabe, Kleidung, Ambiente und dergleichen.

Frage: Was fällt Menschen ein, wenn man ihnen einen solchen Auftrag gibt? Sicherlich hängt das auch jeweils davon ab, welche Umgangsbeziehung vorgegeben wird. Bei der Arzt-Patient-Beziehung wird vermutlich anderes gelten als bei der Vertreter-Kunde-Beziehung. Wenn man viele Arten solcher Umgangsbeziehungen durchspielt, mag man Variables von Konstantem trennen können. Gibt es ein konstantes Bedeutungsmomentum?

Ergebnisse solcher Untersuchungen sind, dessen muss man sich klar sein, „gut verwertbar“ auch für manipulative Nutzungen (etwa: Schulung von Vertretern und

Verkäufern). Ich selbst musste vor Jahren erfahren, dass sogar meine Analysen zur „Naiven Verhaltenstheorie“ (1974) in Vertreterschulungsprogrammen für Versicherungsvertreter genutzt wurden, um Argumentationsfiguren zu basteln, wie man Kunden mit Gegenargumenten „austricksen“ kann. Das mag man nicht wollen. Andererseits sind solche Ergebnisse auch dafür geeignet, den Möglichkeitspielraum menschlicher Selbstbesinnung und Selbstbestimmung zu vergrößern. Das mag man wollen. In diesen Zweckrahmen stelle ich für mich alle hier vorgeschlagenen Untersuchungen zum Vertrauen. Auch wenn sich solche Zwecke schwer „verkaufen“ lassen. Gezahlt wird für Gewinn an Kontrolle, nicht für Verlust derselben (näheres in Laucke, 1997).

Als Inszenierungsdaten kann man auch Daten aus und Texte zu der psychotherapeutischen Beratungspraxis betrachten. In seinem „Gespräch über Psychoanalyse“ lässt Prinzhorn (1926/1986) „den Arzt“ sagen: „Die analytische Situation steht und fällt damit, dass der Patient zutiefst keinen Widerstand leistet, sondern sich auf Gnade oder Ungnade ausliefert“ (S. 321). Wenn das gelingt, dann „entsteht aus Not, Hilflosigkeit, Liebesentbehrung ein warmes Gefühl zu dem, der sich einem rückhaltlos widmet ... Der Grundcharakter dieses Gefühls heißt Geborgenheit, Heimat, Vertrauen“ (S. 322f.). Was, so lässt sich ingenieuringteressiert fragen, lehrt die Psychoanalyse dazu, wie man eine solch „fruchtbare analytische Situation“ (ebd.) herstellt?

Bei dem hier von Prinzhorn thematisierten Vertrauen, stellt sich die Frage, ob das noch angemessen als Umgangsvertrauen gefasst ist. Oder kommt es nicht eher dem Begegnungsvertrauen nahe, auf das ich gleich eingehen werde? Gerade weil es nicht eindeutig zuzuordnen ist, ist es aufschlussreich und erkundenswert. Prinzhorn legt stets Wert darauf, zu betonen, dass der Therapeut professionelle Distanz zu seinem Patienten halten müsse. Zwischen Therapeut und Patient herrscht ein sektoral-professionelles Umgangsverhältnis. Jede Art intimer Näherung ist verwerflich. Aber dennoch soll „rückhaltlos“ vertraut werden, so dass „ein warmes Gefühl“ entstehen

kann. Gerade die Tatsache, dass Prinzborn es hier als notwendig erachtet, zu warnen, zeigt, dass psychotherapeutisches Umgangsvertrauen leicht in intimes Begegnungsvertrauen umschlagen kann.

6. INDIVIDUALESEMANTIK: BEGEGNUNGSVERTRAUEN

Dieses holprige Wortgebilde greift ein umgangssprachliches Wort auf, das der „Begegnung“, schränkt seine Bedeutung aber auf einen Apekt ein, den Buber (1984) hervorhebt in Sätzen wie: „Alles wirkliche Leben ist Begegnung“ (S. 15) oder „Nur wo alle Mittel zerfallen sind, geschieht Begegnung“ (S. 16). In der Begegnung tauchen Menschen auf, aber nicht umgangsbezüglich, nicht als Mittel, sondern als Zweck in sich, nicht funktional zerfasert, sondern als ganze Person. Damit soll keine hehre philosophisch-ethische Größe beschworen werden, sondern ein etwas, das sich alltäglich zeigt in Äußerungen wie: „Bei dir kann ich so sein, wie ich bin“, „Bei dir muss ich mich nicht verstellen“, „Dir kann ich bedenkenlos mein Herz ausschütten“, „Mit dir kann ich über alles reden“ und dergleichen. Das sind Sätze, die Begegnungsvertrauen voraussetzen und beinhalten.

Der Differenz Umgangs-/Begegnungsvertrauen korrespondiert die *Differenz öffentlich/privat*. Die Trennung zwischen einer privaten und einer öffentlichen Lebenssphäre ist wohl kennzeichnend für neuzeitliche Formen des sozialen Zusammenlebens. „(I)n the course of industrial modernization a widening gulf has arisen between the segregated atmosphere of ‚home‘ and the ‚outside world‘ of work and the public sphere“ (Ingleby, 1990, S. 68).

Es gibt demnach eine durch Rollen und ihre Beziehungen geregelte und durch Normen geleitete *öffentliche Lebenssphäre*, und es gibt eine davon abgetrennte sozial nicht instrumentalisierte und autonom gestaltbare *private Lebenssphäre*. Und je abgezweckter das öffentliche Leben ist, desto wichtiger ist das entzweckte private. Beide Lebenssphären sind auch durch die *Differenz offen-zugänglich/verborgen* getrennt, wobei aller-

dings manche Soziologen (vgl. z.B. Müller-Doohm & Jung, 1999, S. 6) meinen, dass wir in einer Zeit leben, in der das Private massenmedial immer mehr in die Öffentlichkeit gezerrt wird (siehe die Talk-Shows besonders des kommerziellen Fernsehens). Dadurch wird die Differenz aber nicht abgehoben, sondern das Interesse am Privaten besteht ja gerade wegen dieser Differenz. Es bleibt also dabei, dass die Menschen in der öffentlichen Lebenssphäre eher umgangsbezüglich-instrumentell interagieren und in der privaten eher begegnungsbezüglich-authentisch.

Es gibt eine Reihe von Autoren, die einen besonderen Vertrauentyp der privaten Lebenssphäre vorbehalten. Williamson (1993) will überhaupt erst hier von Vertrauen reden. Er will das Wort „trust“ reservieren „for those special personal relations that would be seriously degraded if a calculative orientation were permitted“ (S. 486). Ruscio (1999) unterscheidet zwischen „political“ und „personal trust“.

6.1 INDIVIDUALFUNKTIONALE UNTERSTELLUNGEN

Die individualfunktionale Stellung des Umgangsvertrauens liegt auf der Hand (Funktionstyp: „individual-proximal-manifest“). In der *pragmasemantischen Strukturierung individueller Lebenszusammenhänge* hat das Umgangsvertrauen eine klare handlungsbezügliche Stellung. Umgangsvertrauen ist eine handlungsplanerisch-instrumentell wichtige Größe. Für das Begegnungsvertrauen gibt es eine solche Stellung nicht. Begegnungsvertrauen trägt seinen Zweck in sich. In ihrer Erlangung liegt das Ziel. Will man aber das Begegnungsvertrauen verweisungsfunktional irgendwie fassbar machen, dann kann man es nicht irgendwo „frei schweben“ lassen, sondern dann muss man die semantische Seinskon-

stellation, in die es funktional irgendwie einbezogen ist, ausfindig machen. Das sei im Folgenden zaghaft versucht.

Jedes Bemühen, semantische Funktionen ausfindig zu machen, setzt verweisungsgefügte semantische Zusammenhänge voraus, die sich selbst erhaltend prozessieren. Ob sie sich selbst erhaltend prozessieren hängt in der Regel davon ab, ob die Art und Weise des Prozessierens dafür sorgt, dass irgendwelche Leitgrößen (mit irgendwelchen Schwankungsbreiten) eingehalten werden können. Dies gilt sozial- wie individualsemantisch.

Hier geht es um Individualsemantik und um Vertrauen. Vertrauen wird individualsemantisch gelebt, wenn es eine individualsemantische Funktion erfüllt. Das heißt, wenn es für einen Menschen „Sinn macht“, zu vertrauen.

Um sinnliefernde Bezüge ausfindig machen zu können, unterstellen Psychologen gerne irgendwelche Grundbedürfnisse, -motive, -triebe (biologienah z.B. Hunger, Durst, Sex, Schlaf, optimales Erregungsniveau), aber auch Streben nach Leistung oder nach Anerkennung werden als grundlegend postuliert. Solche grundlegenden Leitgrößen menschlichen Handelns werden oft als anthropologische Mitgift aufgefasst (vielleicht evolutionär entstandene semantische Prädispositionen).

Will ich Vertrauen individualfunktional betrachten, dann komme auch ich nicht umhin, bestimmt semantische Größen als Grundgrößen zu setzen. Allerdings vermeide ich irgendwelche anthropologischen Fixierungen. Sie mögen hier und jetzt Grundgrößen sein (vielleicht sozialfunktional gefordert). Ich bin im Folgenden recht unbefangen, weil ich aus meiner Sicht nur Ideen produziere, die in prüfbare Fragestellungen münden können - dann wird man sehen, was haltbar und was nicht haltbar ist. Welche Individualsemantik Menschen leben ist also nicht

durch schieres Nachdenken erschließbar, sondern das ist eine theoretisch strittige und empirisch prüfbare Frage.

Ich möchte die folgend postulierten Grundgrößen ziemlich eingehend auf- und ausführen, da ich bei *funktionalen Erklärungen* oft den Eindruck habe, dass sie ihre Plausibilitäten aus Grundannahmen ziehen, die nicht ausdrücklich genannt werden, weil sie vermeintlich selbstverständlich sind. Möglichst wenig soll hier als Selbstverständliches unausgesprochen bleiben.

Die folgenden semantischen Größen betrachte ich als untereinander verweisungsgeordnet, wobei sich die narrative Form als Ordnungsmuster anbietet (vgl. Ricoeur, 1984; Schapp, 1953/1976). Die gleich dargelegten Größen wären dann Bestandteile einer zwischenmenschlichen Beziehung, die sich in einer Wir-Geschichte erzählen lässt.

Einssein: Es sei zunächst unterstellt, dass Menschen danach streben, sich als personale Größe begreifen zu können. Diesbezüglich wollen Menschen gottgleich sein: „Ich bin, der ‚ich bin““ (hebr.: Jahwe), sagt Gott von sich. Auch Menschen wollen dies von sich sagen können. Sie wollen das „ich“, mit dem sie sich selbst fassen (nicht nur grammatisch, sondern auch pragmasemantisch), als etwas betrachten können, das in verschiedenen Differenzzusammenhängen eins bleibt:

- ich/die Welt
- ich/die anderen
- ich/jener
- ich/dieser
- ich heute/ich gestern/ich morgen
- ich hier/ich dort
- ich als X/ich als Y ... und dergleichen mehr.

Man könnte von einem Streben nach Einssein in der gelebten Differenzvielfalt sprechen. Dies impliziert oft Selbstbezug und Selbstvergegenständlichung. Es muss dabei gelingen, in recht verschiedenartigen Zusammenhängen ein Gleichbleibendes zu finden. Wenn ich hier vom „Ich“ spreche, so ist dies keine transzendente Größe, sondern eine inmitten-lebenssemantische.

Man könnte nun wiederum fragen, welche Funktion denn dieses Streben in welchen Zusammenhängen (z.B. überlebensbezüglichen) hat. Den Soziobiologen wird hier sicher dies oder das einfallen (so dass die erfolgreiche Weitergabe genetischer Information als letztendliche Leitgröße übrig bleibt, vgl. z.B. Wiley, 1983). Ich will das hier unterlassen und das Streben, sich als Einheit erfahren zu können, vorläufig schlicht als gegeben setzen. Ich stütze meine Behauptung, dass es dieses Streben gibt, auf verschiedene Befunde.

- So denke ich etwa an Berichte von Menschen mit Depersonalitäts-erlebnissen (vgl. z.B. Schilder, 1914). Es sind dies Erlebnisse, in denen Menschen einen Teil von sich, der eigentlich zu ihnen gehören sollte, als abgespalten erfahren: ein ichfern handelnder Teil und ein diesen scheinbar unbeteiligt beobachtender. Man sieht sich etwas tun. Menschen berichten, dass dies recht unangenehme Zustände sind. Dieses Depersonalisationserleben kann Teil einer umfassenderen Erlebensstörung sein: „dissociative identity disorder“ (vgl. Gleaves, 1996, Sass, Whiting & Parnas, 2000).
- Es gibt Menschen, die Probleme damit haben, verschiedene Lebenserfahrungen mit ein und demselben Ich zu verbinden. Das kann entlastend sein, weil sich so gegebenenfalls unangenehme Zuordnungen zum einen Ich von einem anderen fernhalten lassen (vgl. Langer, 1989), doch zu einem umfassenden Wohlbefinden gehört ein eins-bleibendes Ich (vgl. Borkovec, Pruzinski & Metzger, 1986).

- Sozialpsychologische Untersuchungen zur „self-definition“ ergeben die „motivational primacy of the individual self“ (vgl. Gaertner, Sedikides & Graetz, 1999).
- Die Konversionsforschung (Ricoeur, 1992) zeigt die Bedeutung des Einsseins in besonderer Weise. Unvereinbare Lebensführungen (vorher-nachher) werden narrativ als Brüche, die äußerlich verursacht wurden, dingfest gemacht. So wird das Einssein trotz Bruchs über diesen hinweg gewahrt. Einssein impliziert also nicht (inhaltliches) Gleichbleiben. Einssein heißt, jemand bleibt ein und derselbe über alle Wandlungen hinweg (Paulus ist der gewandelte Saulus).

Vor allem aus sozialkonstruktivistischem Blickwinkel wird gelegentlich die These vertreten, dass Menschen verschiedene Selbste leben, jeweils abhängig von der aktuell gelebten Beziehung (vgl. „self as relationship“, Gergen & Gergen, 1988). Scheinbar unterstützt wird diese Behauptung durch die Tatsache, dass eine stark sozialrelationistisch orientierte Gesellschaft wie die japanische über eine Sprache verfügt, die sieben verschiedene Bezeichnungen für „ich“ hat. Unter Freunden wird ein anderes Ich-Wort verwandt als im Geschäftsleben, dort ein anderes als in der Familie und so weiter. Kennen die Japaner kein übersituativ-individuelles Ich-Bewusstsein?

Ich hatte kürzlich (im Februar 2000 auf einer Tagung des kulturwissenschaftlichen Instituts in Essen) die Gelegenheit, mit dem japanischen Soziologen Shingo Shimada darüber zu sprechen. Er ist in beiden Kulturen zu Hause (seit 28 Jahren lebt er in Deutschland). Er sagte (in bestem Deutsch), dass es ein Fehlschluss sei, aus der Tatsache der verschiedenen Ich-Wort zu schließen, die Japaner hätten kein übersituatives Ich-Bewusstsein. Auch für den Japaner gilt, dass er sich als einsseiende Einheit erlebt, die relationspezifisch agiert und diesbezüglich unterschiedlich semantisch angereichert wird. Sowohl das „independent“ wie auch

das „interdependent self“ ist ein „self“, wenn auch ein unterschiedlich verweisungseingebundenes (vgl. Hetts, Sakuma & Pelham, 1999).

Wenn ich mich hier auch auf Texte beziehe, die den Begriff „Selbst“ und „Identität“ verwenden, so will ich damit nicht den ganzen theoretischen Wust, der an diesen Begriffen hängt (vgl. O'Connor & Hallam, 2000), hier mit einbeziehen. *Mich interessiert hier lediglich, dass Menschen sich als etwas Einsseiendes begreifen können wollen.*

Gesetzt (a) dieses Streben nach Einssein gibt es. Und gesetzt (b) die Gewissheit, die Menschen von ihrem Einssein haben, kommt nicht durch egologische Nabelschau zustande, sondern dadurch, dass Menschen erfahren, wie andere Menschen sie sehen und mit ihnen umgehen. Gesetzt (a) und (b), dann könnte ein Mensch, besonders ein „moderner“, in Bedrängnis geraten. Wenn seine Lebensbezüge thematisch sektoralisiert sind und wenn er in diesen Sektoren unterschiedliche Positionen inne hat, dann erfährt er sich als personales Kaleidoskop. So wie seine Mitmenschen in Zusammenhängen des Umgangsvertrauens für ihn gleichsam gebrauchsspezifisch besonders auftauchen, so taucht nun er für die anderen „gebrauchszersplittert“ auf. Müller-Freienfels (1930) spricht davon, dass die Spezialisierung das „Teilmenschentum“ (S. 281) fördere. Jede Sicht der Mitmenschen schlägt auf die Selbstsicht zurück. Das Streben nach Einssein bleibt unerfüllt.

Will ein Mensch sich dieses Streben erfüllen, so muss er seine mitmenschlichen Bezüge *entspezialisieren*. Er braucht Menschen, die weder ihn als Instrument einer bestimmten Praxis sehen, noch darf er sie so sehen, weil sonst ihre Sicht seiner Person entwertet wäre. Dies fasst Buber (1984) in den Satz: „Alles Mittel ist Hindernis. Nur wo alles Mittel zerfallen ist, geschieht Begegnung“ (S. 16). In der Terminologie Bubers ist für das menschliche Umgangsvertrauen die Ich-Es-Beziehung kon-

stitutiv und für das Begegnungsvertrauen die Ich-Du-Beziehung. Das Ich der Umgangsbeziehung ist Es-bezüglich sektoral. *Das Ich der Begegnungsbeziehung ist Du-bezüglich total.* In ihr erfüllt sich das Streben nach Einssein, das durch die zunehmende funktionale Differenzierung sozialer Lebensbezüge immer schwieriger zu erfüllen ist.

Buber sah es als einen großen Vorzug des Lebens in einem Kibbuz an, dass in ihm ein Mensch als „ganze Person“ leben könne - nicht fragmentiert nach wechselnden gesellschaftlichen Inanspruchnahmen, sondern als Einheit eines „integralen Lebenszusammenhanges“ (Busch-Lüty, 1998, S. 14). - Ob das Kibbuz-Leben dies wirklich leistet, ist hier unwichtig (es gibt da berechtigte Zweifel).

Das Einssein ist eine individualsemantische Größe. Die Vermutung, dass Menschen danach streben, widerspricht in keiner Weise der sozialsemantischen Behauptung, dass das Selbsterleben eines Menschen sozial konstruiert/konstituiert ist und damit in hohem Maße variabel. (vgl. Bruder, 1998). Im Gegenteil, man könnte sogar von einer sozialsemantischen (transfunktional-komplementären) Stützung der Annahme eines Strebens nach Einssein sprechen, denn nur ein solcher Mensch ist variabel koordinierungstauglich, der sich selbst als Handlungseinheit weiß.

Echtsein: Dem Einssein komplementär ist das Echtsein (welches auch das Ehrlichsein impliziert). „Bei dir kann ich sein, wie ich bin“, sagt ein Mensch zu seinem Freund. Er kann echt sein, er braucht nicht etwas vorzuspielen. Er steht nicht unter dauerndem umgangsspezifischem Erwartungsdruck.

In geschäftlichen Umgangsbeziehungen, auch wenn sie umgangsvertrauensvoll sind, muss ein Mensch jene Seiten zeigen und spielen, die zu seiner Rolle als Geschäftspartner gehören. Dies wird von ihm erwartet. Er fiele „aus der Rolle“, wenn er z.B. über seine persönlichen Sorgen zu

berichten begänne. Bei einem Freund dagegen braucht man nicht zu spielen. Ein „Freund“ ist kein Freund, wenn er sagt, über dieses oder jenes Problem könne man mit ihm nicht reden. Unter Freunden kann man alles bereden. Und stets kann man dabei so sein, wie man ist. Man braucht nicht zu reflektieren, zu kontrollieren. Man kann auf Eindrucksarbeit verzichten, man kann sich geben, wie man ist und so weiter - kurz: man kann echt sein.

Mit Echtsein ist hier keine moralische Größe gemeint, sondern eine lebenssemantisch-psychologische. Man lebt als der, der man eigentlich ist.

Geborgen- und Aufgehobensein: Die zunehmende Merkantilisierung sozialer Lebenszusammenhänge versetzt die Menschen in Wettstreit. Die Komplexitäts- und die Risikosteigerung lassen die Gefahren- und damit die Angstpotenziale wachsen. Umgangsvertrauen schafft Entlastung durch Reduktion von Möglichkeiten, besonders solchen, die gefährlich werden können. Begegnungsvertrauen schafft Inseln der Zuflucht, Schutzzonen, Rückzugsgebiete. Dort braucht man nicht daueraufmerksam die Umgebung beäugen, aufpassen, um zum richtigen Zeitpunkt richtig zu reagieren. Man braucht nicht zu befürchten, dass Schwächen ausgenutzt werden. Man darf schwach sein. Man darf entspannen. Man darf sich öffnen. Es darf einem auch mal „richtig dreckig“ gehen. Man darf Beistand erwarten, wenn es einem schlecht geht und so weiter. In der kirchlichen Trauungsformel heißt es entsprechend, man stehe „in guten wie in schlechten Zeiten“ zusammen.

Ich will damit nicht unterstellen, dass Menschen stets darauf aus sind, Geborgenheitsecken zu suchen und aufzusuchen. Menschen haben sehr wohl auch Lust auf Chaos, Spannung, Kraft, Gewalt, Angst und dergleichen. Sie mögen darin sogar so etwas wie „existentielle Bewährung“ er-

fahren (vgl. dazu Yablonsky, 1970). Berichte über Hooligans (vgl. Buford, 1992) legen dies nahe. Doch legen diese Berichte auch nahe, dass Menschen in solchen Lebenslagen zugleich die Nähe, Sicherheit und Geborgenheit bei „Ihresgleichen“ suchen. Gerade für ihr Rabaukentum brauchen sie eine Bindungsheimat.

Die Bedeutung dieses lebenssemantischen Moments des Geborgen- und Aufgehobenseins zeigt sich in kulturvergleichenden Studien. In allen Arbeiten zu dem so genannten Amae-Gefühl der Japaner (vgl. Doi, 1982; Bin, 1995) zeigt sich, wie wichtig es für Japaner ist, sich in einer Gruppe angenommen, geborgen und aufgehoben zu fühlen. Man liefert sich Mitmenschen aus, gibt ihnen Macht über sich und fühlt sich in dieser Anhängigkeit behaglich. Ich denke, diese Art der Behaglichkeit ist nicht etwas, was auf Japaner beschränkt ist (auch wenn es dort im Gegensatz zu uns ein eigenes Wort dafür gibt), sondern es ist eine wohlige Befindlichkeit, in die auch wir uns eindenken und einfühlen können.

Oft wird von Ärzten berichtet, wie erleichternd, ja, geradezu erlösend, es für schwerkranke Menschen sein kann, wenn sie den Arzt als jemanden betrachten, bei dem sie geborgen und aufgehoben sind und dem sie sich dankbar und bedenkenlos ausliefern können. Ein Vertrauensaspekt, der für die Ärzte sehr belastend sein kann, weil der Patient ihnen damit nicht nur die Verantwortung für sein Tun alleine aufhalsst („Machen Sie nur, Herr Doktor, Sie werden es schon recht machen“), sondern auch, weil hier Umgangsvertrauen in Begegnungsvertrauen umschlagen kann. Aus dem sektoralen Umgangsvertrauen des Patienten, das sich Ärzte sicher wünschen, wird ein Vertrauen, das umfassend und intim ist.

Gemochtsein und Mögen: In Umgangsbeziehungen ist Vertrauen zweckgebunden. Als mein Kollege Ulrich Mees und ich zusammen im Rah-

men eines Seminars „Vertrauensgeschichten“ (das sind narrative Erinnerungen an Begebenheiten, in denen Menschen einschneidende Vertrauenserlebnisse hatten) sammelten und bearbeiteten, erhielten wir die Geschichte eines ehemaligen Häftlings. Er schildert darin einen Mitgefangenen als einen ihm sehr unangenehmen und unsympathischen Menschen, doch eines, so hieß es dann weiter, müsse er ihm lassen, man könne ihm vertrauen. Das bewies sich darin, dass er ihn (den Geschichtenerzähler) in einer bestimmten Angelegenheit nicht verraten hatte, obgleich ihm dies einen Vorteil erbracht hätte. Der Geschichtenerzähler vertraute einem Mithäftling also in einem bestimmten Umgangsfeld – „Ganovenehre“ (Umgangsvertrauen), niemals aber käme er auf die Idee, dem Mithäftling „sein Herz zu öffnen“, denn er konnte ihn nicht leiden. Eine solche Verweisungskomposition ist nur beim Umgangsvertrauen möglich, nicht beim Begegnungsvertrauen.

Zum Begegnungsvertrauen gehört die Mögensbeziehung, und zwar wechselseitig. Freunde, Sich-Liebende, Eltern-Kind-Beziehungen, all dies sind Beziehungen, die als solche nicht denkbar sind, wenn man an die Stelle von Zuneigung Abneigung treten lässt. Es ist widersinnig, von Freunden zu sprechen, die sich nicht mögen. Dieses Mögen ist wechselseitig. Dies schließt ein Ausnutzen des anderen aus. Nutzen-Kosten-Kalküle erscheinen abwegig. Immer wieder erfahre ich in Lehrveranstaltungen Widerspruch, wenn ich Freundschaftsbeziehungen austauschtheoretisch analysiere (im Sinne der „social exchange theory“). Freundschaften zeichnen sich, so wird gesagt, gerade dadurch aus, das in ihnen Einsatz und Ertrag nicht kaufmännisch errechnet und gegeneinander abgewogen werden. Zwar kann eine Freundschaft zerbrechen, wenn einer den Eindruck hat, der andere nutze ihn aus; doch zerbricht sie dann nicht an der Einseitigkeit des Nutzens, sondern daran, dass

man unterstellt, der andere betrachte die Freundschaft gar nicht als solche, sondern als einseitige Vorteilsgemeinschaft.

In Begegnungsbeziehungen wird man vom anderen gemocht und mag man den anderen nicht gebrauchtsrelativ, sondern absolut. Eben deshalb kann man in ihr sein, wie man ist, und sich geborgen wissen. Ob diese Sicht der Freundschaftsbeziehung sich in einer „psychologischen Analyse“ wiederfindet, das ist hier eine unwichtige Frage. Wie wir wissen, ist es stets ein Leichtes, unbezweckt erlebte Liebe oder Freundschaft psychologisch abzuzwecken (etwa psychoanalytisch-latent, aber auch die Soziobiologie bietet feine Möglichkeiten evolutionär-distaler Funktionalisierung; vgl. Vowinckel, 1995).

Existentielles Wichtigsein. In Begegnungsbeziehungen sind die Menschen einander nicht gleichgültig. Der je andere ist einem als Person wichtig, und es liegt einem an dessen Wohlergehen. Man freut sich, wenn der andere sich freut. Man macht sich Sorgen, wenn es dem anderen nicht gut geht. Man ist davon persönlich betroffen. Bei Umgangsbeziehungen kann man das alles wegdenken und dennoch von Umgangsvertrauen sprechen. Man kann einem Anlageberater voll vertrauen, ohne dass einem dieser als Person wichtig ist und ohne dass man an seinem z.B. gesundheitlichen Wohlergehen sonderlich interessiert ist.

In den „Eifersuchtsgeschichten“, die Schmitt (1996) analysiert hat, ist ein oft genannter Grund für eine sich anbahnende Trennung, dass man bemerkt habe, dem Liebespartner nicht mehr wichtig zu sein. Man fühlt sich vernachlässigt. Es scheint in sich widersprüchlich zu sein, von einem Menschen zu sagen, er sei ein guter Freund, doch sei er einem gleichgültig. Nur Menschen, die einander wichtig sind, können Begegnungsvertrauen aufbauen und leben.

Beisammensein: Menschen, die in begegnungsvertrauensvoller Beziehung leben, sind gerne beisammen. Man möchte nicht allein, nicht einsam, nicht verlassen sein. Man sucht das Beisammensein, man fühlt sich darin wohl. Es würde das Vertrauen trüben, wenn jemand bemerkte, dass dem anderen seine Gesellschaft lästig ist. Auf alle Fälle muss die Lästigkeit dann besonders einsichtig begründet werden - etwa durch Hinweis auf die nötige Konzentration, die der andere, gerade weil man ihn mag, stört.

Das Beisammensein wird sicherlich in verschiedenen Begegnungsbeziehungen unterschiedlich spezifiziert sein. In Liebesbeziehungen etwa als Verschmelzungs- oder als Passungswunsch, in der Freundschaftsbeziehung als Gesellungswunsch, in der Gruppenbeziehung als Zugehörigkeitsvorstellung, in einer Partei als Mitgliedswunsch ... und so weiter.

Vertrautsein: Dies ist ein *prekäres* Beziehungsmoment. Einander wechselseitig „ein offenes Buch“ zu sein, das kann auf Dauer Langeweile erzeugen. Ein bisschen geheimnisvoll sollte der andere schon sein und möchte man auch dem anderen gegenüber sein. Doch darf der Bereich des Geheimnisvollen auch nicht überhand nehmen, weil sonst Misstrauen aufkommen kann. Die jeweiligen Anteile und das *wechselseitige Austarieren* des Verhältnisses von geheimnisvoll und transparent sind wohl beziehungsspezifisch (z.B. bei frisch Verliebten anders als bei sich lange Liebenden), doch irgendein Verhältnis muss jedem Beisammensein eigen sein.

Wirsein: „Es ist für alle dauernden Beziehungen ... notwendig, dass die Dubeziehungen in Wirbeziehungen übergehen“ (Müller-Freienfels, 1930, S. 174). Das ist eine Behauptung, die die Dauer einer Begeg-

nungsbeziehung betrifft. Für Müller-Freienfels kann eine Freundschafts- oder eine Liebesbeziehung anfänglich eine reine Dubeziehung sein, in der sich beide als Individualitäten entdecken, doch von Dauer ist eine solche Beziehung nur, wenn „das Duerleben zum Wirerleben wird“ (ebd.) - Aus solchen Annahmen lassen sich empirisch prüfbare Hypothesen ableiten.

Eine weitere Hypothese Müller-Freienfels' besagt, dass sich ein Duerleben häufig aus einem vorgängig vergemeinschaftenden Wirerleben ergibt. „Liebe, Freundschaft, Solidarität bilden sich weit leichter auf Grund volkshafter, religiöser, ständischer Gemeinschaft“ (ebd.) - Auch aus dieser Behauptung lassen sich empirische Fragen ableiten.

Im Wirsein geht das Einssein nicht unter, denn ohne Ich gibt es kein Wir. Und dem Wirsein notwendig komplementär ist das Siesein; das Fernrücken der anderen, die uns (und mich) umgeben (vgl. Beck, 1996). Das Wirsein impliziert nicht das (bzw. brauchte es nicht zu implizieren), was Fromm (1980) als verfehlte Liebesbeziehung ansieht – das Vereinnahmen des Partners, Besitzansprüche ihm gegenüber.

6.2 BEZIEHUNGSTYPEN UND LEITEMOTIONEN

Die unterschiedenen Momente einer Begegnungsbeziehung können verschiedene Beziehungen (*LO: Beziehungsrahmen*) charakterisieren: Liebesbeziehungen, Freundschaftsbeziehungen, Eltern-Kind-Beziehungen, Geschwisterbeziehungen, Gruppenbeziehungen und andere mehr. Alle können Begegnungsbeziehungen sein, und dennoch unterscheiden sie sich. Worin aber unterscheiden sie sich? Da ist natürlich die mögliche Personenzahl. Und vermutlich gibt es Intensitätsabstufungen (vgl. Mees, 1997). Frage: Gibt es auch differenzierende Leitemotionen? Zuneigung

ist wohl allenthalben konstitutiv, nicht jedoch Liebe und diesbezüglicher Exklusivitätsanspruch. Gruppenmitglieder mögen sich, doch zeigte jemand Eifersucht, so wäre diese wohl unpassend und würde so auch in der Gruppe beurteilt werden. Auch die Eltern-Kind-Beziehung und die Geschwisterbeziehung ist keine eifersüchtige. Nähme sie solche Züge an, so sähe man dies als ein Anzeichen ihrer „Entartung“.

Es ist eine spannende Frage, die *Verweisungsbinnenarchitektur verschiedener Beziehungstypen* zu erforschen und darin die Stellung der Emotionen. Welche Emotionen sind kennzeichnend für welche Begegnungsbeziehungen und wie hängen sie mit dem Vertrauen zusammen?

6.3 VOM „DURST“ NACH BEGEGNUNGSVERTRAUEN

Wenn ich einmal das Bild von Bedarf und Mangel bemühe, dann kann man vermuten, dass eine gesellschaftliche Realität, die durch Größen wie funktionale Differenzierung, Individualisierung, Komplexitätssteigerung ... und so weiter gekennzeichnet ist, für den Einzelmenschen eine individualsemantische Umwelt abgibt, die dem unterstellten Streben nach Einssein, Echtsein ... und so weiter oft entgegensteht. Gesetzt, dieses Streben lässt sich nicht „wegsozialisieren“, dann steigert es sich - so wie sich der Durst in der Wüste steigert. Der „Durst“ nach Begegnungsvertrauen müsste in modernen Gesellschaften eine höhere Rangposition einnehmen als in vormodernen (bei bestimmten Spezifizierungen des Umgangsvertrauens mag das ganz anders sein). Eine sozialstatistische Erhebung unter Jugendlichen zwischen 14 und 19 Jahren ergab im Herbst 1999, dass die wichtigsten „Zukunftshoffnungen“ Freundschaft (1. Stelle) und Liebe (2. Stelle) heißen (Opaschowski, 2000, S. 23). In

einer Zusammenfassung verschiedener Befragungsstudien zur „Jugend 2000“ heißt es: „In dieser Erfahrungswelt ... haben ‚die Familie‘ und ‚das Heim‘ als ‚Himmel in einer unhimmlischen Umwelt‘ hohen Stellenwert. Freunde spielen dabei eine große Rolle ... Zugleich aber kommunizieren die Jugendlichen ... ihrer Umgebung, dass sie auf jeden Fall Individuum sein wollen, das sich auf Wunsch auf sich selbst zurückziehen kann“ (Denter, 2000, S. 17).

Je differenzierter und anspruchlicher das Hoffen ist, desto wahrscheinlicher ist die Enttäuschung. Liebesbeziehungen oder Freundschaftsbeziehungen sind heute vertrauensbezüglich vermutlich viel sensibler und störanfälliger als früher. Wer in einer Begegnungsbeziehung ein zumindest zeitweiliges Entkommen aus Merkantilisierung, Wettkampf, selektiver Akzeptanz und so weiter sieht, der ist besonders sensibel dafür, wenn sich begegnungsdiffuge Beziehungsmomente einzuschleichen scheinen.

Hieran lassen sich diverse weiter differenzierende Hypothesen anschließen:

- *Geschlechtsspezifische:* Wenn, wie US-amerikanische Befragungsstudien belegen, junge Frauen in (gegengeschlechtlichen) Liebespartnern immer noch „überlegene“ (Körpergröße, Intelligenz, Berufsstand) Männer suchen, dann ist es für Männer beziehungsgefährdend, Begegnungsvertrauen in allen Facetten auszuleben (z.B. auch Schwächen zu zeigen). Konstitutive Momente des Begegnungsvertrauens (z.B. Echtheit) können nicht unbefangen gelebt werden, da sich Männer dadurch gegebenenfalls unattraktiv machen. Frauen dagegen dürfen, auch aus der Sicht ihrer männlichen Partner, „schwach sein“. Sie können Begegnungsvertrauen leben, ohne die Beziehung zu gefährden.
- *Milieuspezifische:* Es müssten gerade die Angehörigen jener Milieus, bei denen weite Bereiche ihrer Lebensbezüge merkantilisiert sind,

besonders hohe Vertrauensansprüche an Begegnungsbeziehungen stellen, als Fluchtburgen im Dschungel beruflichen Alltags.

- *Dialektische*: Der Durst nach Begegnungsvertrauen könnte ein Steigerungsmoment der Wir/die-Entfremdung sein. Je wichtiger das Begegnungsvertrauen wird, desto tiefer wird die Wir/die-Kluft, die der Anlass für die Suche nach Begegnungsvertrauen war. Je „wärmer“ es in einer Begegnungsbeziehung wird, desto „kälter“ wird es draußen.

Hier muss abermals auf eine sicherlich frag-, „würdige“ Unterstellung hingewiesen werden. Gleichnishaft von „Durst“ zu sprechen, ergibt Sinn nur im Rahmen einer *Kompensationstheorie*. Die Kompensationstheorie ist populär und weit verbreitet. Der Psychologe und Managementtrainer Alfred Kaune macht sie sogar zum Kern seiner Beratungsvorschläge: „Je höher die Position, je enger der Markt, desto dünner die Luft, desto härter die Machtkämpfe - die Zahl der Problemfälle steigt. Ein gesunder Ausgleich durch Privatleben findet immer weniger statt“ (Nordwest-Zeitung, vom 9. 10. 1999). Auf die Frage, wie man vorbeugen könne, heißt es: „Kompensationsfaktoren einbauen!“

Wäre eine *Expansionstheorie* angemessen, so ergäben sich andere Hypothesen und gegebenenfalls Ratschläge. Es könnte ja sein, dass es das unterstellte Streben nach Einssein ... und so weiter gar nicht gibt. Vielleicht expandiert das Kaleidoskop-Ich aus den öffentlichen Indienstnahmen ins Privatleben (das behaupten manche Sozialkonstruktivisten; vgl. Gergen, 1999). Das müsste man untersuchen.

Aber selbst wenn sich zeigen sollte, dass das Streben nach Einssein ... und so weiter vorzufinden ist, so ist auch das noch kein verlässlicher Hinweis auf das Vorliegen einer anthropologischen Konstante. Es könnte ja auch so sein, dass dieses Streben lediglich das individualsemantische Erhaltungskomplement zu sozialsemantischen Anforderun-

gen ist. - Deshalb blicke ich nach dem Fragenblock VI wieder zur sozial-semantischen Seite hinüber.

6.4 VERTRAUEN UND MISSTRAUEN IM „FIGUR-GRUND-VERHÄLTNIS“

An dieser Stelle erlaube ich mir einen theoretischen Einwurf, der, ich gebe es zu, noch genauerer Ausformulierung bedarf. Psychologische Motivationstheorien sind meines Erachtens oft zu eindimensional entworfen, so auch das gerade vorgeführte „Durst“-Modell des Vertrauens. Diesem Modell zufolge gibt es einen systemischen Zusammenhang von Einheiten. Die Zustände bestimmter Einheiten dürfen nur innerhalb einer bestimmten Schwankungsbreite variieren, weil sonst das System auseinanderfällt. Abweichungen von solchen Sollzuständen erzeugen ein Bedürfnis. Dieses zeigt an, dass das System in bestimmter Weise operieren muss, um erhalten bleiben zu können. Verschiedene psychologische Theorien unterscheiden sich darin, welche Zustände welcher Einheiten in welchen Systemen sie postulieren – vom Durst und Hunger über Leistungsmotivation bis hin zu einer Sollgröße: sinnerfülltes Leben.

Mich stört an diesen Theorien die Explikation der regulationsrelevanten Sollgrößen. Diese werden meist eindimensional gefasst. Es gibt jeweils ein Mehr oder ein Weniger an Durst, an Leistungsmotivation, an Sinnerfüllung. Und dieses Mehr-oder-Weniger sind Punkte auf einer Dimension – vermutlich analog zu den Sollgrößen biologienaher kybernetischer Regelkreise (z.B. Regelung des Blutzuckergehalts oder des Dopaminspiegels). Ich meine, dass das semantische Leben der Menschen komplizierter ist, auch hinsichtlich angestrebter Sollzustände.

Bildhaft ausgedrückt, Menschen streben oft danach, bestimmte Figur-Grund-Verhältnisse in ihrem Lebensvollzug zu verwirklichen.

Ein Beispiel: Menschen suchen in einer sozialen Situation nicht entweder soziale Harmonie oder sozialen Konflikt, auch suchen sie nicht einen Punkt dazwischen (im Sinne eines optimalen Erregungsniveaus), sondern sie suchen beides zugleich in einem bestimmten Verhältnis zueinander, das ich vorläufig und bildhaft als Figur-Grund-Verhältnis bezeichne. Ich will noch konkreter werden: Rechtsradikale Schläger suchen nicht entweder Prügelei mit Gegnern (sozialer Konflikt) oder Saufgelage untereinander (soziale Harmonie), sondern sie suchen Situationen, in denen sie miteinander gegen die anderen vorgehen können. Bei einer Prügelei ist der Konflikt die Figur vor dem Hintergrund des Miteinander. Bei dem Saufgelage ist die Figur-Grund-Relation gekippt. Nun ist das Miteinander Figur vor dem Hintergrund des sozialen Konflikts mit anderen. Das Saufgelage beispielsweise erbringt erst den Spaß, der erwünscht ist, wenn es vor dem Hintergrund der Konfrontation mit den anderen gelebt werden kann.

Das Figur-Grund-Bild halte ich deswegen für angemessen, weil in ihm deutlich wird, dass jeweils das eine des anderen bedarf. Und *es ist ein bestimmtes Figur-Grund-Verhältnis, das als Sollzustand lebenssemantisch angestrebt wird*. Auch situative Kippbewegungen mögen ein erstrebtes Geschehen sein. Es ist dieses Hin-und-her-kippen, was den richtigen Kick gibt (vgl. Buford, 1992).

Wenn ich diese Gedanken auf die Differenz Vertrauen/Misstrauen anwende, dann ließe sich mutmaßen, dass auch hier nicht entweder Vertrauen oder Misstrauen gelebt wird, sondern ein bestimmtes Figur-Grund-Verhältnis von Vertrauen und Misstrauen. Menschen genießen das Vertrauen zu einem Freund als Figur vor dem Hintergrund einer feindselig-misstrauenswürdigen mitmenschlichen Umwelt. Und die Ab-

scheu vor dieser Umwelt ist umso deutlicher, je deutlicher sie sich von dem Hintergrund einer vertrauensvollen Freundschaftsbeziehung abhebt oder abzeichnet. Je schärfer der Kontrast ist, desto faszinierender ist die gelebte Figur-Grund-Beziehung. Und *es sind solche Figur-Grund-Verhältnisse, die als Sollgrößen regulationsrelevant werden*. Menschen sind häufig hinsichtlich eines bestimmten Themas „*figur-grund-motiviert*“:

Dies so zu sehen, erübrigt manche Auseinandersetzung. So beispielsweise den jüngst ausgebrochenen politischen Streit um den rechten Begriff Heimat (vgl. Der Spiegel, 40/2.10.2000, S. 169ff.). Für Bundeskanzler Gerhard Schröder ist Heimat „das Zuhause, von dem aus die Menschen auf die Welt blicken“ (ebd.). Ministerpräsident Erwin Teufel setzt dem entgegen: „Heimat, das ist tragender Grund, vertrauter Lebensraum, Überschaubarkeit und Geborgenheit“ (ebd.). Ich halte diese Entgegensetzung für Unsinn. Beides gilt, und zwar zugleich und in einem Figur-Grund-Verhältnis. Das Vertraute und das Unbekannte konstituieren sich im Bewußtsein von Heimat wechselseitig. Wer von Zuhause „auf die Welt blickt“, der figuriert „die Welt“ vor dem Hintergrund des vertrauten Zuhause. Und wer sich auf „das Zuhause“ besinnt, figuriert dieses vor dem Hintergrund der andersartigen Welt. Streitig mag allenfalls sein, welche Figur-Grund-Beziehung das Denken vorrangig bestimmt.

Diese Vorstellung eine Figur-Grund-Konstellation als regulativer Sollgrößen passt sich recht gut in die Theorie ein, die im Kapitel 3 dargelegt worden ist. Menschliches Leben vollzieht sich nicht in einer Punkt-um-Punkt-Abfolge, sondern im diachronen Wandel synchroner semantischer Kompositionen. Ein wichtiges Kompositionsmoment mag das Figur-Grund-Verhältnis sein.

FRAGENBLOCK IV: Individuelles Prozessieren von Begegnungsvertrauen

Vorab, bevor man sich individualsemantischen Fragen zuwendet, ließe sich die sozialsemantische Hypothese prüfen, ob es tatsächlich so etwas wie einen zunehmenden „Durst nach Begegnungsvertrauen“ gibt. Wenn man einmal die schlichte Unterstellung wagt, dass Zeitschriften über das berichten, was gefragt ist, so könnte man sich z.B. Kinder- und Jugendzeitschriften vornehmen (z.B. die Kinder- und Jugendzeitschrift „Bravo“), die schon seit Jahrzehnten existieren, und dann schlicht inhaltsanalytisch erheben, wie oft und in welcher Weise Begegnungsvertrauen thematisiert wird, und ob sich Anzahl und Weisen verändert haben. - Nun aber zu individualsemantischen Hypothesen.

1. Tagebuchdaten

Man kann Menschen bitten, über das Leben einer Freundschaftsbeziehung, die durch Begegnungsvertrauen geprägt ist, Tagebuch zu führen. Dabei mag man bestimmte Beachtungsthemen vorgeben. Beispiele: Worüber wurde gesprochen? Was hat man zusammen gemacht? Hat die Freundin oder der Freund so reagiert, wie man es erwartet hat? Wird die Beziehung selbst zum Gegenstand von Gesprächen gemacht? Welche Feststellungen werden dabei gemacht? ... und so weiter.

2. Biographische Daten

Man kann Menschen bitte, ihre „beste Freundschaft“ zu schildern. Worin bestand sie? Worin zeigte sich ihre Güte? Wie kam es zu ihr? Existiert sie noch? Warum ging sie auseinander? ... und so weiter. Besonders aufschlussreich ist wiederum die

Eröffnungs- und die Abschlussphase, weil in diesen Phasen durch Kontrast die konstitutiven Momente des Begegnungsvertrauens besonders hervortreten.

3. Befragungsdaten

Da in solchen i.w.S. narrativen Daten nur das zur Sprache kommt, was vor dem Hintergrund bestimmter Vorstellungen auffällt, muss man gelegentlich gezielt nachfragen, um Selbstverständliches zu erfahren. Entsprechend der oben hypothetisch explizierten Charakteristik der Begegnungsbeziehung (Einssein, Echtsein ...) kann man Fragen entwerfen, die diese Merkmale abfragen.

Man kann aber auch indirekter vorgehen. Man kann in attributionstheoretisch gebräuchlicher Manier Menschen Geschichten erzählen und sie dann bitten, Fragen zu beantworten, die sich auf eine Geschichte beziehen: Ist die Geschichte in sich stimmig? Wie wird sie wohl weitergehen? Würden Sie sagen, dass sich die Person A wie ein guter Freund von Person B benommen hat? Warum könnte Person B enttäuscht sein? ... und so weiter.

Man kann aus den so genannten Merkmalen ein semantisches Polaritätenprofil basteln zur Einordnung und Unterscheidung verschiedener Beziehungen (vgl. 6.2).

Aufschlussreich könnten auch kontrastierende Daten sein. Ich habe zwischen Umgangsvertrauen und Begegnungsvertrauen unterschieden. Wird diese Differenz überhaupt individualsemantisch gelebt? Ist das Vertrauen zu einem Geschäftspartner wirklich etwas anderes als das Vertrauen zu einem guten Freund? Man könnte etwa nach den Gründen dafür fragen, warum einem Vertrauen in einer Beziehung so wichtig ist. Wird bei der Beziehung zum Geschäftspartner eher „zweckrational-bedonistisch“ begründet und bei der Freundschaftsbeziehung eher (sagen wir mal) „traditional-moralisch“? Auch ließe sich nach der Absicherung der Verlässlichkeit

fragen. Wird einmal eher „vertraglich-rechtlich“ argumentiert und andermal eher „emotional-pathetisch“? ... und so weiter.

4. „Subjektive Theorien“

Scheele & Groeben (1988) haben ein Verfahren zur Rekonstruktion „Subjektiver Theorien“ entwickelt, das als „Struktur-Lege-Verfahren“ (Scheele, 1992) gleichsam operationalisiert worden ist. Es ließen sich thematisch spezifizizierte Subjektive Theorien des Vertrauens „legen“. Auch hier könnte man prüfen, ob es Unterschiede zwischen Umgangs- und Begegnungsvertrauen gibt. In einer differenziert angelegten Arbeit hat Flick (1989) „Subjektive Vertrauensatheorien in sozialpsychiatrischer Beratung“ erforscht.

5. Gesprächsdaten

Diskussionen: Man kann Menschen zusammenbringen und sie bitten, das Thema Freundschaft zu erörtern. Als Diskussionsziel mag man vorgeben, eine Liste von Merkmalen zu erstellen, die für eine Freundschaft grundlegend sind. Als Test mag man den „Wegdenk-Test“ anbieten. Dieser lautet: Stelle dir vor, dieses Beziehungsmerkmal läge nicht vor, wäre dann noch eine Freundschaft denkbar? Oder handelt es sich bei dem diskutierten Merkmal nicht um ein obligatorisches, sondern lediglich um ein vielleicht zusätzlich gewünschtes fakultatives Merkmal?

Solche Diskussionsdaten lassen sich natürlich auch sozialsemantisch auffassen (als Teil eines interaktiven Zusammenhanges), deshalb sollte man die Ergebnisse „individuell validieren“

Gemeinsames Phantasieren: Zwar wissen wir aus der Architekturpsychologie, dass nach eigenen Wunschvorstellungen gebaute Häuser, wenn sie denn erst bewohnt werden, oft viele Wünsche unerfüllt lassen, doch haben Wünsche den Vorzug, Vorstellungen unbeschwert durch Realität zum Vorschein kommen zu lassen. Ich halte es deshalb durchaus für aufschlussreich, Menschen aufzufordern, sie sollten eine „ideale Freundschaftsbeziehung“ entwerfen – beispielsweise als Plot für einen Film. Was fällt den Menschen in einer Situation, in der sie sich wechselseitig anregen, ein? Was gilt als unstrittig, was als strittig? ...und so weiter.

6. „Therapeutische Daten“

Aus forschungsthematischer Blickrichtung wären Gesprächsdaten in psychologischen Beratungsstellen sehr aufschlussreich, weil zu vermuten ist, dass verletztes Begegnungsvertrauen häufiger Beratungsgegenstand ist. An Störungen des Zusammenlebens kann man fraglos Selbstverständliches besser erfassen als am problemlosen Funktionieren derselben.

7. SOZIALESEMANTIK: KOMMUNIONSVERTRAUEN

Wenn wir davon ausgehen, dass sozialsemantische und individualsemantische Zusammenhänge sich transfunktional-komplementär zueinander verhalten, dann entspricht dem sozialsemantischen Partizipationsvertrauen das individualsemantische Umgangsvertrauen. Potenzialsemantischer Überlappungsbereiche sind Handlungen selbst, behandelte Gegenstände, Tatsachen, Ergebnisse und Folgen, die als potenzialsemantische Optionen sowohl intra- als auch interpersonal funktionalisiert werden können.

Übertragen wir dieses Denkmuster auf das individualsemantische Begegnungsvertrauen, so stellt sich die Frage, was diesem sozialfunktional komplementär ist. Eine Antwort mag lauten: Gar nichts! In soziobiologischer Manier mag man zeigen, dass das Begegnungsvertrauen dereinst die Verbreitungschancen bestimmter Gene förderte (distal evolutionäres Erklären). Heute dagegen mag es als evolutionäres Überlebensel afunktional sein, vielleicht gar dysfunktional. Oder: Als geschichtlich gebildeter Sozialkonstruktivist mag man vermuten, dass das Begegnungsvertrauen ein Habitusbestand aus einer überlebten Zeit ist (distal soziales Erklären), der in den nächsten Generationen (der veränderten Verhältnisse wegen) verschwinden wird.

Primär wird der Sozialkonstruktivist allerdings von einer anderen Hypothese geleitet sein: Auch dem Begegnungsvertrauen entspricht ein sozialsemantischer Dienst - hier und heute (proximal soziales Erklären). Es führt zu Interaktionen, die dem Erhalt eines sozialen Zusammenhanges dienen. - Dieser Gedanke soll im Folgenden weitergedacht werden. Dabei komme ich zunächst zum (sozialsemantischen) Partizipationsvertrauen.

Ein mit Partizipationsvertrauen ausgestatteter Mensch beteiligt sich z.B. an beruflichen Interaktionen, weil er darauf vertraut, dass die Mitmenschen ihm ungünstigenfalls nicht schaden und ihm günstigenfalls sogar nützlich sein werden. In Partizipationszusammenhängen betrachten die Menschen einander als Mittel. Das gilt wechselseitig, und so sehen sie es auch. Wenn für jeden die anderen nur Mittel sind, dann ist jeder den anderen nur Mittel. Verliert ein Mensch seine Mittelqualität (z.B. weil er krank wird), und ist auch nicht zu hoffen, dass er sie wiedererlangt (z.B. weil er zu alt ist), so ist er partizipativ uninteressant.

In einem Interview sagt der Tennisspieler Niklas Kiefer auf die Frage, warum er einen so großen Trainerverschleiß habe: „Ich bin allen Trainern dankbar, weil mich jeder von ihnen auf einen neuen Level gebracht hat. Aber manchmal ist es halt Zeit einen Schnitt zu machen ...“ (Der Spiegel, 14/30.3.1998, S. 140).

Eine allein durch Partizipationsvertrauen verbundene Gesellschaft wäre eine soziale Wegwerfgesellschaft. Dagegen mag man moralisch begründet angehen, oder man mag sozialfunktional dagegen argumentieren. Die so genannten Kommunitaristen tun beides (vgl. z.B. Etzioni, 1996, 1997).

7.1 KOMMUNITARISMUS-DEBATTE UND THEORIE DES SOZIALKAPITALS

In der Beilage „Aus Politik und Zeitgeschichte“ zu der Zeitschrift „Das Parlament“ wurde 1996 (Heft: B 36/96) in verschiedenen Beiträgen die Kommunitarismus-Bewegung vorgestellt und erörtert. Ich will hier nicht diese Erörterung wiedergeben, ich habe nur über alle Beiträge hinweg Merkmale gesammelt, hinsichtlich derer zwei Gesellschaftsmodelle

einander gegenübergestellt werden. Es ist dies eine *idealtypische Gegenüberstellung*: Konfliktmodell versus Konsensmodell

Konfliktmodell:	Konsensmodell:
individuumorientiert	gruppenorientiert
Interessenpluralismus	Gemeinsinn
Akzeptieren von Gegensätzen	Überwinden von Gegensätzen
Konflikt	Zusammenhalt
Abstimmung	Einmütigkeit
multikulturell	unikulturell
Wettkampf als Motor	Wettkampf als Kraftvergeudung
Konsensstreben lähmt	Konsensstreben gibt Kraft
Verfassung	Tradition
Recht als Grenze	Moral als Leitlinie
Emanzipation	Einbindung
offen	geborgen
utopielos	utopisch
fragmentarisch	ganzheitlich
atomisierte Identitäten	kollektive Identitäten
zweckrational	romantisch
universalistisch	ethnozentrisch
liberal	paternalistisch

Diese Merkmalsammlung ist nicht vollständig, die Merkmale überschneiden sich, sie sind auf verschiedenen Abstraktionsniveaus angesiedelt - und dergleichen Unvollkommenheiten mehr. Ich habe sie gesammelt, wie sie mir bei der Lektüre der Artikel begegneten.

Die Kommunitaristen sehen das Konfliktmodell auf dem Vormarsch. Die oben genannten Zeitdiagnosen (vgl. 4.4.2) werden eher dem Konfliktmodell zugeschrieben.

Diese Gegenüberstellung zeigt wohl auch, dass vermutlich niemand „mit fliegenden Fahnen“ dem einen oder dem anderen Modell insgesamt folgen möchte. Der Historiker Imhof (1992) erinnert Gemeinschaftsschwärmer immer wieder an die „Zwangsgemeinschaften“ (S. 259) früherer Zeiten – dazu zählt er Großfamilien, Agrargemeinschaften, Klostergemeinschaften, Zünfte und Gilden, Burggemeinschaften. Zu „Hunger-Pest-und-Krieg“-Zeiten waren solche Gemeinschaften überlebensnotwendig, doch wer das Leben dieser Gemeinschaften nicht in idealisierendem Rückblick verklärt, sondern wer sie konkret hinschauend erforscht, der wünscht sie sich sicherlich nicht mehr zurück.

Die oben genannten Polaritäten lassen sich aber auch isolieren und einzeln sozialfunktional betrachten: Zunächst und über alle hinweg lässt sich die Hypothese wagen, dass eine allein dem Konfliktmodell folgende Gesellschaftsordnung sehr viel desintegrative Kraft in sich birgt: „(A)lles ist zerstückt, aller Verbindung bar“ (Bellah, 1987). Der Eigennutz dominiert, sei es expressiv („Selbstverwirklichung“), sei es utilitaristisch („Gut ist, was mir nutzt“), sei es komsupistisch („Hauptsache, ich bin Sieger“). Ich will nicht behaupten, dass eine derart konfliktlastige Gesellschaft, in der allein Partizipationsvertrauen als Habitus gefragt ist, unmöglich ist (vermutlich hat es noch nie solch eine Gesellschaft gegeben). Ich will hier nur sagen, dass eine Gesellschaft, die teilweise (vielleicht besser: bereichsweise und/oder basal?) auch durch ein dem Konsensmodell gemäÙes *Kommunionsvertrauen* getragen ist, vermutlich haltbarer ist.

Diese Auffassung vertreten nicht nur die Kommunitaristen, sondern auch die Theoretiker des „*sozialen Kapitals*“ (Putnam, 1993). Das Sozialkapital ist eine nicht-materielle Ressource eines sozialen Zusammenhangs, die ihm hilft, zu gedeihen, zu wachsen und sich durchzusetzen gegenüber sozialen Zusammenhängen, denen das Sozialkapital fehlt. Zum Sozialkapital gehören bestimmte Werte, Normen, Regeln des Miteinander-Umgehens, Ansichten, Meinungen, entsprechende Einrichtungen, Rituale, soziale Praktiken und andere Größen mehr, die zusammengekommen die Menschen veranlassen, sich in einer bestimmten sozialen Situation so zu benehmen und so zu verhalten haben, dass der soziale Zusammenhang, deren Teil sie sind, problemlos prozessieren kann.

„(S)ocial capital is the set of resources that inhere in family relations and in community social organizations and that are useful for the cognitive or social development of a child“ (Coleman, 1990, S. 300). In diesen sozialen Zusammenhängen gedeihen wichtige Orientierungen der sozialen Lebensführung. „The social capital approach stresses our obligations to others beyond considerations of self-interest“ (Uslaner, 1999, S. 33).

Eine demokratisch und wirtschaftlich prosperierende Gesellschaft kann nicht durchgängig expressiv-utilitaristisch-konsumistisch strukturiert sein, sie bedarf (zumindest auch) wertbezüglicher Strukturierungsmomente. „Values are a collection of beliefs (generally linked together in an internally consistent framework) that provide guidelines for one’s life and relations with other people. And these ideals are not based on experience, but more general maxims. Our values lead us to behave morally even when we might be better off looking out for ourselves“ (ebd.). Zwei Werte vor allem sind es, die in Kommunionsgemeinschaften handlungsleitend sind:

- *Vertrauen (trust)*: Vertrauen wird hier als eigener Wert gesetzt. Er ist nicht das Ergebnis gesammelter Erfahrungen im Umgang mit bestimmten Personen (vgl. Silver, 1989, S. 277), sondern es ist eine grundlegende Einstellung zu dem Mitmenschen („a generalised faith in other people“, Uslaner, 1999, S. 34). „It reflects a disposition to believe that others share our values and will not act against our interests even when they have the opportunity to do so – and even when they might not share our specific interests“ (ebd., S. 35).
- *Religiöse Überzeugungen*: Menschen, die das Vertrauen zu den Mitmenschen zu einer unbedingten Richtschnur ihres Handelns machen, haben oft eine religiöse Bindung (vgl. Harris, 1994) und beteiligen sich am religiösen Leben ihrer Gemeinde (die entsprechenden Untersuchungen beziehen sich auf die USA).

Mit dieser Habitusausstattung wäre etwas gefunden, was dem individualsemantischen Begegnungsvertrauen sozialsemantisch komplementär ist, so dass zwischen Begegnungsvertrauen und Kommuniionsvertrauen eine transfunktional-komplementäre Erhaltungsbeziehung denkbar wird. Von dieser Ausgangsvermutung gehe ich jetzt mal aus und spekuliere munter weiter.

7.2 SOZIALFUNKTIONALE UNTERSTELLUNGEN: VIER FUNKTIONSPORTEN

Das „Kommuniionsvertrauen“ ist das sozialfunktionale Komplement zum individualfunktionalen Begegnungsvertrauen. Kommuniionsvertrauen herrscht zwischen Menschen, die bereit sind, eine Gemeinschaft (lat. *communio*) zu bilden, in der sie einander (nicht nur selektiv-partizipativ, sondern auch) umfassend als ganze Personen vertrauen. Die für

das Partizipationsvertrauen grundlegende Interessen- und Kompetenzanalyse und das Suchen nach Sanktionsmöglichkeiten erübrigen sich nicht nur, ja, sie wären hier sogar zerstörerisch. Was beim Schenken von Partizipationsvertrauen an Prüfleistungen vorausgesetzt wird (sonst ist man ein „blauäugiger Tor“), wird beim Schenken von Kommunionsvertrauen gar nicht in Frage gestellt (sonst ist man ein „misstrauischer Misanthrop“). Man geht selbstverständlich davon aus, dass die Mitmenschen vertrauenswürdig sind. Das heißt nun aber nicht, dass man beispielsweise dem Geldanlagevorschlag eines Menschen, zu dem man Kommunionsvertrauen hat, vorbehaltlos folgt. Den Kern einer Beziehung, die durch Kommunionsvertrauen geprägt ist, machen nicht Gehalte aus, die ein Fachwissen und -können voraussetzen, sondern Gehalte, die die *Bereitschaft, für den anderen existentiell da zu sein*, beinhalten. Es geht darum, füreinander und miteinander da zu sein. Dies kann auch ein Mensch, der keinerlei besondere Kompetenzen besitzt. Worin das „Für-und-miteinander“-Dasein im einzelnen besteht, lässt sich wohl nicht definitorisch festlegen, sondern nur empirisch erkunden. Hypothesenleitend können dabei - wir befinden uns hier in sozialsemantischen Zusammenhängen - denkbare *soziale Funktionen* (sozial-proximal) sein. Die Kommunitaristen und die Theoretiker des Sozialkapitals denken über soziales Zusammenleben ja nicht individual- sondern sozialsemantisch nach. Daraus folgt, dass sie soziale Funktionen sehen. Welcher Art diese sein können, darüber fällt einem Verschiedenes ein, wenn man sich in alltäglich-lebenspraktischer Einstellung soziale Zusammenhänge vor Augen führt, die durch Kommunionsvertrauen verbunden sind (bzw. sein sollten): Familie, Freundschaft, Liebesbeziehung, solidarische Arbeitsgruppe, Nachbarschaft, Kirchengemeinschaft, Hooligan-Gruppe, Pfadfindergruppe ... und so weiter.

Die sozialen Zusammenhänge, die sich als durch Kommuni-
 onstrauen zusammenhängend sehen, können je nach Außenabgrenzung
 ganz unterschiedlich sein. Das geht von der dyadischen Zweierbezie-
 hung bis zu großen Gemeinschaften. Mit Beck (1996, S. 330) kann man
 etwa das Aufkommen neuer Nationalismen als eine Folge der Globali-
 sierung ansehen. Die „Nation“ wird im Denken mancher zur Kommuni-
 onseinheit. So versuchten die Nationalsozialisten, die Idee einer
 „Volksgemeinschaft“ durchzusetzen. Nun kann man wohl davon ausge-
 hen, dass ein ganzes Volk oder eine Nation (wie auch immer man es
 oder sie bestimmen mag) keine sozialsemantisch reale Kommuni-
 onsgemeinschaft sein kann. Aber es mag sozialprozessual reale Gemein-
 schaften geben, für welche die „Volks-“, oder die „Nationidee“ zentral
 ist. Wie sagt doch der Historiker Wolfgang Mommsen: „Die Nation ist
 nur eine Fiktion, aber ihre Abschaffung bleibt Utopie“.

Das Finden und Erfinden von Funktionen kann leicht uferlos werden.
 Denken wir an die „adaptive-story-telling“-Phantasie der Soziobiologen.
 Sind es dort aber Geschichten der „Es-war-einmal“-Art (distal), so sind
 es hier Geschichten der „So-ist-es-jetzt-und-hier“-Art (proximal). Und
 diese haben den Vorzug, empirisch widerlegbar zu sein. Man mag also
 die folgenden Funktionshypthesen als empirisches Fragenpotenzial
 nehmen.

Wenn im Folgenden von Funktionen gesprochen wird, so könnte dies
 den Eindruck erwecken, als wären dies gleichsam Dauerfunktionen.
 Dies braucht nicht der Fall zu sein. Zu verschiedenen Zeiten mögen
 verschiedene Funktionen lenkend werden. Auch mag es Funktions-
 sprünge geben. Wird damit, so mag man sich fragen, der Funkti-
 onsbegriff nicht zu beliebigem Einsatz tauglich? Das mag so sein. Die
 Soziobiologie lehrt einen diesbezüglich das Fürchten. Der Funktions-

begriff sei hier ausdrücklich als ein „Suchbegriff“ und nicht als Anker verstanden. – Alle folgend genannten Funktionen sind denkbare Varianten des proximal-sozialen Funktionstyps.

7.2.1 KONSTITUIERUNGS- UND KOORDINIERUNGSFUNKTION

Damit Interaktionszusammenhänge gestiftet werden können, sind Interaktoren erforderlich, die sich selbst und wechselseitig als *pragmatische Koordinierungseinheiten* sehen. Sie müssen wissen, ich bin „ich“ und du bist „du“; und genauso wie ich siehst auch du dies, nur anders herum; und dann gibt es noch diverse andere, über die wir als „die“ reden; zusammen sind wir „wir“ und wir können ... und so weiter. All diese Einheiten sind denkbare Interaktionseinheiten. Die Umgangssprache liefert dafür die notwendigen Unterscheidungs- und Verbindungsmittel.

In Kommunionszusammenhängen bildet sich ein Habitus, der all diese Differenzierungen beherrscht und sie sozial prozessieren kann. Das individualementarische Komplement dazu ist das Begegnungsvertrauen und das zu ihm gehörende individualementarische (biographisch irgendwie eingebaute) Selbstverständnis. „Being a self is always a being a self-in-relationship“ (Wilber, 1995, S. 183), aber es gibt auch kein „relationship“ ohne ein „self“. „(T)he self is nothing more or less than a symbolically engineered and socially enacted contrivance“ (Bruder, 1998, S. 90). Aber ohne diese Erfindung (contrivance) gäbe es keine soziale Welt.

Durch Kommunionsvertrauen verbundene soziale Zusammenhänge konstituieren zu allererst die Einheiten, die handlungsbezüglich koordiniert werden können. Durch Kommunionsvertrauen verbundene

Gemeinschaften werden, um ein bauliches Bild zu gebrauchen, zu dem Fundament, auf dem erst eine durch Partizipationsvertrauen verbundene Gesellschaft entstehen und ruhen kann.

Gegen soziologische Theorien, die dieses Fundierungsverhältnis nicht erkennen und die Gemeinschaft und Gesellschaft einander gegenüberstellen, wendet Oevermann (1996) ein: „In der Totalität der Vergemeinschaftung konstituiert sich aber ... erst das Subjekt, von dem die Handlungs- und Systemtheorien als je konstituiert schon immer ausgehen, ohne dass sie dessen Konstituierungsprozess explizieren können“ (S. 6).

7.2.2 KOMPENSATIONSFUNKTIONEN

Hier wird unterstellt, dass es im sozialsemantischen Kosmos verschiedene Bereiche gibt. Diese funktionieren intern nach jeweils eigenen Prinzipien, bedürfen sich aber wechselseitig zu ihrem jeweiligen Erhalt. So mag es sein, dass es neben einem sozialen Zusammenhang, der in hohem Maße nach kompetitiven Prinzipien funktioniert, andere soziale Zusammenhänge gibt, die durch Kommuniionsvertrauen gekennzeichnet sind. Diese dienen nun gleichsam als *Reservate* für das Leben in jenem. Je nachdem, wie diese Reservate genutzt werden lassen sich noch Varianten der Kompensationsfunktion trennen:

- *Erholungsfunktion*: Es ist fast schon ein rhetorischer Gemeinplatz, dass erfolgreiche Manager in Dankesreden anlässlich einer Belobigung ihre Familie und/oder Ehefrau als Kraftquell, als Hort der Geborgenheit, als notwendige Stütze, als Fluchtburg, als Schutzzone preisen, deren sie bedurften, um im hart-kompetitiven Leben „draußen“ das zu leisten, weswegen sie jetzt belobigt werden. Aber nicht nur „geplagte“ Manager sehen sich und ihr Werk so, auch der

Schriftsteller John Irving widmet sein Buch „Das Hotel New Hampshire“ (1984) seiner Frau mit folgenden Worten: „Für meine Frau Shyla, deren Liebe Licht und Raum für fünf Romane schuf“.

- *Befriedungsfunktion*: Sollte es so sein, dass Menschen ein Streben nach personaler Einheit und Begegnungsvertrauen haben, so könnten Kommuniionsbeziehungen (z.B. die Familie) gleichsam Oasen sein, in denen Menschen dieses Streben befriedigen können. In Partizipationsverhältnissen (z.B. am Arbeitsplatz) wäre die Befriedung dieses Strebens dysfunktional. Aussagen wie: „Wir sind hier keine Familie, sondern ein Betrieb“ (geäußert in einer Abmahnung), betonen diese Differenz.

Eine anthropologische Grundfrage, die Imhof (1992) hier stellt, ist folgende: Sind Menschen von Natur aus Einzelgänger, die sich nur aus Not zusammenschließen, oder suchen sie auch ohne Not die Nähe und das Zusammenleben mit anderen? Imhof glaubt, dass das moderne Single-Leben der menschlichen Natur gemäßer ist als das vormoderne Leben in engen Gemeinschaften. Die Menschen sind bereit, die gewonnene Freiheit durch die mögliche Einsamkeit zu bezahlen. Hätte Imhof recht, dann entbehrte die Befriedungsfunktion ihrer Grundlage.

- *Versorgungsfunktion*: Diese Funktion findet sich bei den Kommunitaristen angesprochen, etwa wenn sie dafür plädieren, den utilitaristischen Individualismus in die Schranken zu verweisen und das Eigeninteresse durch eine angemessene Sorge für andere zu ergänzen (Bellah, 1985).

In allen durch Partizipationsvertrauen gebundenen Zusammenhängen hört die Sorge um den Mitmenschen auf, wenn von diesem keine reziproke Leistung mehr zu erwarten ist. Christliche Nächstenliebe wird zur Dummheit.

Eine Gesellschaft, deren Mitglieder allein partizipationsfunktional vertrauen und agieren, müsste aber nicht nur verrohen (was ja, sozial-darwinistisch gedacht, sogar sehr sozialfunktional sein kann), sondern sie würde sich auch schwächen. Die Alten mag man sich selbst überlassen, wie aber steht es um die Kinder, also um die wichtigste „Ressource“? An die Stelle kostengünstiger familialer Versorgung müsste eine kostenintensive staatliche treten.

Eine Gesellschaft, in der Menschen in bestimmten Zusammenschlüssen sich umeinander um ihrer selbst willen kümmern, wäre sozialfunktional tüchtiger, als eine Gesellschaft, in der dies z.B. dem Staat überlassen bliebe.

Die derzeit landauf landab hörbaren Aufrufe bundesrepublikanischer Politiker (sei es der Bundespräsident oder der Bundeskanzler oder Vertreter des Arbeits- und Sozialministeriums oder ...), man möge doch wieder mehr nachbarschaftlichen Gemeinsinn entwickeln und walten lassen, deuten an, dass politische Instanzen erkennen, wie schwierig es ist, eine gesellschaftliche Integration allein durch Partizipationsvertrauen zu schaffen.

Ich ordne alle diese Funktionen unter die Überschrift „Kompensation“, weil hier „in“ einem Kommuniionsverband das geleistet werden soll, was das „Leben draußen“ nicht leistet, was aber geleistet werden muss, damit dieses weiterhin effektiv funktionieren kann.

Ein Beispiel eines funktionstüchtigen sozialen Zusammenhangs, der durch eine scharfe Innen/außen-Differenz und ein kompensatorisches Verhältnis gekennzeichnet ist, gibt eine klassische völkerkundliche Studie von Banfield (1958). Beschrieben wird das soziale Zusammenleben in dem italienischen Dorf Montegrano in den 50er Jahren: „(A)ny advantage that may be given to another is necessarily at the expense of

one's own family. Therefore, one cannot afford the luxury of charity, which is given others more than their due, or even justice, which is giving them their due“ (S. 110). Die Familie, der Verwandtschaftsclan wird hier zu einem Hort wechselseitigen Kommunionsvertrauens in einer brutalen Umwelt. Je schlimmer es „draußen“ ist, desto bedürftiger wird man des vertrauten „Innens“. Auch ein solcher sozialer Zusammenhang ist „funktionstüchtig“. Er verlangt nach Menschen eines besonderen Habitus. Misstrauen nach außen, Kommunionsvertrauen im Inneren. Alle, die nicht zum Familienclan gehören, müssen als potenzielle Feinde bäugt und behandelt werden. Draußen lauert „the threat of calamity“ (ebd.). - Viele klassische Wildwest-Filme reproduzieren diese Beziehung als Klischee – z.B. die einsame Farm umkreist von blutrünstigen Indianerhorden.

Dieses Beispiel soll natürlich nicht zeigen, wohin eine Betonung der Kompensationsfunktion führen muss. Es zeigt nur eine (sicherlich von den meisten als unerwünscht betrachtete) Spezifizierung. Es gibt andere kompensationsfunktionale Spezifizierungen.

7.2.3 STABILISIERUNGSFUNKTIONEN

Kommunionszusammenhänge sind hier nicht Reservate in einer ansonsten „wilden Welt“, sondern sie sind direkt funktional eingebunden. Beispiel: Die Arbeitsgruppe (ist nun nicht mehr Schutzzone, sondern sie) ist ein effektiver Kampfverband in einem kompetitiven sozialen Zusammenhang. Würden sich solche Kampfverbände nicht bilden, so würde der kompetitive Zusammenhang möglicherweise auseinanderdriften, weil dann nur noch jeder gegen jeden kämpft. *Der Kommunionszusammenhang Kampfverband ermöglicht überhaupt erst den Bestand eines kompeti-*

tiven Zusammenhangs und innerhalb desselben ist er erfolgreich. Beide stabilisieren sich wechselseitig. Auch hier lassen sich wieder Stabilisierungsaspekte unterscheiden.

- *Effektivierungsfunktion*: Es gibt viele sozialwissenschaftliche Untersuchungen, die zeigen, dass eine kommunionsgefügte Gruppe als Einheit in kompetitiven Zusammenhängen erfolgreicher ist als eine z.B. nur administrativ zusammengestellte. Beispiel: Der kämpferische Erfolg der Deutschen Wehrmacht im Zweiten Weltkrieg wird der Schaffung kleiner und relativ selbständiger Kampfeinheiten zugeschrieben (vgl. Shills & Janowitz, 1948) oder der wirtschaftliche Erfolg Japans wird auf die „amae“-gefügten Gruppen in Japan zurückgeführt (vgl. Japan-Magazin, 4/96).
- *Kreationsfunktion*: Wie man der Führungstheorie von Fiedler & Chermes (1974) entnehmen kann, sind Gruppen, in denen wechselseitiges Vertrauen herrscht, zwar nicht in jedem Fall effektiver als dirigistisch geführte, sie sind jedoch effektiver, wenn es um kreative Leistungen geht.

Man kann vermuten, dass kreative Gedanken und Leistungen besonders in sozialen Arbeitszusammenhängen gedeihen, in denen Fehlschläge nicht gleich abgestraft werden (und sei es nur durch hämisch-schadenfrohes Grinsen). Der ehemalige Arbeitsminister Norbert Blüm sagt in einem Interview: „Man kann umso härter Sachkonflikte austragen, je stärker man sich gegenseitig vertraut. Wenn in jedem Konflikt die Machtfrage gestellt wird, kann nicht sachbezogen entschieden werden“ (in: Der Spiegel v. 3. 4. 2000, S. 30). Da Kommunionsvertrauen die ganze Person umfasst, wird sie stets als solche respektiert und behandelt. Die Person ist nicht die Summe ihrer Leistungen. *Vielleicht muss ein Mensch so gesehen werden, damit er kreativ leistungsfähig ist.*

- *Abgrenzungsfunktion*: Der durch Kommunionsvertrauen verbundene soziale Zusammenhang richtet den Blick nach innen. Wichtig ist, was „innerhalb“ passiert. Was „außen“ geschieht, wird relativ dazu gleichgültig. Die von Goffman bemerkte „civil inattention“, die das moderne Leben kennzeichnet und *erhält*, findet hier ihr gleichsam dialektisches Seinskomplement (vgl. dazu auch Simmel, 1903). Gleichgültig kann nur der sein, wer sein Reich hat, in dem es nicht „gleichgültig“ zugeht. Modernes Zusammenleben wird erhalten durch das Abgrenzen sozialer Relevanzzonen.

Solche Abgrenzungen werden dadurch gesichert, dass durch die Abgrenzung Erfahrungen, die man mit Mitmenschen macht, erzeugt werden, die abgrenzungsstabilisierend sind. Es ist ja ein Grundzug allen sozialkonstruktivistischen Denkens, dass durch soziale Einrichtungen die Erfahrungen, die Menschen mit anderen Menschen machen, gelenkt werden.

Die Abgrenzungsfunktion ist sozialfunktional, weil unterstellt wird, dass in einem kompetitiven Sozialzusammenhang *Abgrenzungen zu effektiven Einheiten* führen, die damit kompetitiv besonders durchsetzungskräftig sind und so den kompetitiv organisierten umfassenden Sozialzusammenhang fördern und erhalten.

7.2.4 FLEXIBILISIERUNGSFUNKTION

Ein monolithisch-kompetitiv verweisungsgefühter Sozialzusammenhang wird „betriebsblind“ und damit unflexibel, weil er sich nicht selbst vergegenständlicht, besinnt und gegebenenfalls Neubestimmt. Ein kompetitiver Zusammenhang, der neben sich ein „Gegenmodell“ zulässt oder dieses gar in sich einbaut, der stellt sich ständig in Frage (vgl. die Kom-

munitarismus-Debatte). Dies befähigt ihn (zumindest der Voraussetzung nach), sich selbstreflexiv zu erörtern, sich zu wandeln und sich damit geänderten Umwelten anzupassen. *Das eingebaute Gegenmodell ist ein negatives Potenzial, das als dauernder Reflexionsaufruf und damit als Flexibilitätssteigerung fungiert.* So mag auch direkt Nicht-Funktionales indirekt funktional sein. Etwas kann durch seine Negation befestigt werden, wenn die Negation die Reflexion fördert und den adaptiven Wandel.

Drei der vier unterschiedenen Funktionsarten folgen einem schlichten Raumbild: „außerhalb“ eines bestimmten Zusammenhangs (Kompensationsfunktion), „innerhalb“ eines bestimmten Zusammenhangs (Stabilisierungsfunktion), „oberhalb“ eines bestimmten Zusammenhangs (Flexibilisierungsfunktion). Sie schließen sich natürlich nicht aus, sie können zugleich gelten und sich sogar wechselseitig befördern. All diese Funktionen würden besagen, dass das Kommunionsvertrauen, das der modernen Gesellschaftsordnung entgegenzustehen scheint (allenfalls ein afunktionales, vielleicht sogar ein dysfunktionales Überbleibsel vergangener Tage – distal-sozial-funktional), *bei näherem Hinsehen durchaus proximal-soziale Dienste erfüllt.* Dann wären die Kommunitaristen nicht „weltfremde Spinner“, sondern wertvolle „Systemstabilisierer“ (was für Marxisten ja sowieso klar ist, sonst gäbe es sie ja nicht).

Ob dies alles Schreibtisch-Spekulationen sind oder ob sich daraus empirisch gehaltvolle Thesen ableiten lassen, das lässt sich erkunden. Zwei abgeleitete Hypothesen seien beispielhaft erwähnt.

7.3 ZWEI MÖGLICHE ANSCHLUSSHYPOTHESEN

Hier seien beispielhaft zwei Hypothesen formuliert, die nicht unmittelbar auf der Hand liegen, um zu zeigen, dass man vielfältigen Verweisungsspuren nachgehen kann.

1. Hypothese: Die Ethnisierung sozialer Gruppenbildung ist eine Folge zunehmender Kompetisierung des Zusammenlebens

Man kann in der Ethnisierung sozialer Beziehungen den Versuch sehen, Zonen des Kommuniionsvertrauens durch Abgrenzung zu schaffen. Es gibt abschreckende Vorbilder. Der nationalsozialistische „Volks“-Jargon ist ein solches. Es gibt in ihm nicht mehr den, den und jenen, es gibt nur noch die Gemeinschaft aller Deutschen („Volksgenossen“) - geeint in einer weltgeschichtlichen Aufgabe, gegen den Rest der Welt, zu dem man in einem überlebenswichtigen kompetitiven Verhältnis steht („Rassenkampf“, „Krieg der Rassen“).

Derartige *Ein- und Abgrenzungsmuster* können zu verweisungsstrukturellen Kernen von Gruppenideologien werden, deren sozialesemantische Funktion es ist, Vergemeinschaftungsverbände zu schaffen, die durchsetzungstüchtig sind (vgl. Oppenheimer, 1912). Individualsemantisch (transfunktional-komplementär) unterfüttert wird dies durch den Gewinn an Selbstwertschätzung dank der Zugehörigkeit zu einer sozial anerkannten Gruppe. Der Bedarf an solchen Einheiten wird umso größer, je größer der kompetitive Druck ist, der in einer Gesellschaft herrscht. Gesucht sind dann Einheiten, die ein individualistisches Zerbröseln einer Gesellschaft in Einzelkämpfer verhindern. *Gruppenideologien* bauen das in sich ein, was ihnen an tradierten Differenzierungsschemata angeboten wird. Es gibt viele solcher Angebote: politische, religiöse,

ökonomische, lebensstilistische ... und ethnische (die untereinander verquickt sein können, z.B. religiös und ethnisch).

Blickt man mit diesem Denkmuster auf Gruppen der so genannten rechtsradikalen Szene, so ließe sich mutmaßen, dass die neoliberale Kompetisierung gesellschaftlicher Lebenszusammenhänge dazu führt, dass sich verschiedenste Kommuniionsgruppen bilden – unter anderem auch solche, die man nicht wünscht: „rechte“. Das „ethnische/völkische Band“ liefert eine schlichte und handfeste Ein- und Abgrenzungsoption. Aussagen in Interviews mit jugendlichen „Rechten“, meist Skinheads, belegen dabei die Bedeutung des *innergrenzlichen Kommuniionsvertrauens*: „Wir sind Wir“, „Ich bin stolz dazuzugehören“ - „Wir können uns blind aufeinander verlassen“ - „Ich lasse meine Kumpel nie im Stich“ – „Alle für einen, einer für alle“ und dergleichen mehr – gegen die ausgrenzlichen anderen, die hier meist die so genannten Ausländer sind: die sind „Schmarotzer“, „Zecken“ und dergleichen, die sollen „hingehen, wo sie herkommen“.

Die Denkgröße „Ethnie“ liefert eine Innen/Außen-Differenz und ermöglicht so die Bildung von Reservaten (*Kompensationsfunktion*) innerhalb kompetitiv-organisierter sozialer Verhältnisse. Zur Kompensationsfunktion gesellt sich die *Effektivierungsfunktion*, die sozialfunktional gesehen vielleicht noch wichtiger ist. Kampfgruppen stabilisieren kompetitive Formen des Zusammenlebens. Gegenüber zum Beispiel geschäftlichen Kampfgruppen hat die ethnische den „Vorzug“, dass sich ihre konstitutive Differenz überhöhen lässt, indem man sie zum Teil einer „geschichtlichen Bewegung“ hochstilisiert. Öffentlich erörterte Theorien des Kulturenkampfes, wie etwa die von Huntington (1993), liefern dazu noch die weltgeschichtlichen Horizonte.

Folgende Grundüberlegung halte ich also für bedenkenswert: Die Kompetisierung einer Gesellschaft führt zur Bildung von Kampfgrup-

pen. Diese entwickeln sich um Gruppenideologien. In vielen Bereichen werden diese als „harmlos“ angesehen und deswegen gelegentlich sogar öffentlich propagiert – zum Beispiel als erstrebenswerte „corporate identity“ eines Unternehmens. Doch in diesem sozialsemantischen Milieu können auch andere Kampfgruppen und Ideologien sich bilden und gedeihen – beispielweise ethnisch-völkische. Solche Optionen werden wohl vor allem von jenen ergriffen, denen (aus welchen Gründen auch immer) andere Kampfvergemeinschaftungen weniger zugänglich sind. *Die Kompetisierung des sozialer Lebenszusammenhänge ist der Boden, auf dem auch unerwünschte Pflanzen bestens gedeihen*

Für diese gewagte Hypothese sprechen gegenwärtig sich abzeichnende Entwicklungen. In einer Betrachtung sozialer Wandlungen in multikulturellen Gesellschaften kommt Jenssen (1998) zu dem Ergebnis, dass es nicht zu der von manchen erwarteten (und vielleicht erhofften) Angleichung der Lebensformen kommt, sondern zu einer zunehmenden Fragmentierung und wechselseitigen Abgrenzung.

Das führt aber nicht zur Auflösung der merkantil integrierten Gesellschaft, sondern passt recht gut zu ihr. Wie sagte doch Schießl (1997, S. 108): „Der Markt, das ist Krieg“ – vielleicht nicht nur im Wirtschaftsleben, sondern auch im städtischen Zusammenleben nach Feierabend. Dabei kämpft hier wie dort nicht jeder gegen jeden, sondern Gruppe gegen Gruppe. Wer „rechte Gruppen“ bekämpfen will, der darf nicht nur individualemantisch fragen („welchen Lebenssinn zieht ein Rechter aus seiner Gruppenzugehörigkeit“), sondern der muss auch sozialsemantisch nachdenken: Sind „rechte Gruppen“ vielleicht ein passendes Gewächs einer Gesellschaftsentwicklung, die wir in anderen Bereichen durchaus fördern?

2. Hypothese: *Kommunionsvertrauen erzeugt „sozialen Filz“, „Vetternwirtschaft“ und anderes*

Es scheint so zu sein, dass in sozialen Zusammenhängen, die über sehr lange Zeiträume existieren (z.B. durch die langjährige Herrschaft einer bestimmten politischen Partei, etwa in Nordrhein-Westfalen oder in Bayern), anfängliches wechselseitiges Partizipationsvertrauen einem zunehmenden Kommunionsvertrauen Platz macht. Das ist eine Hypothese, die sich prüfen lässt.

In einer Kommunionsbeziehung wird der Interaktionspartner nicht mehr nur als Arbeitspartner angesehen, der bestimmte Aufgaben erfüllt, mit bestimmten Beziehungen zu eigenen Aufgaben, sondern der andere wird z.B. als Freund, als Kumpel, als Saufbruder ... und so weiter angesehen, mit dem man „auf-du-zu-du“ steht. Menschen, die sich „auf-du-zu-du“ verbunden sind, erwarten voneinander wechselseitig, dass man sich „nicht weh tut“. Dies kann dazu führen, dass man sich nicht mehr offen die Meinung sagt, sofern man befürchtet, dass der andere dadurch verletzt werden könnte. Aber nicht nur das, man tut sich nicht nur nicht weh, man tut sich auch wechselseitig wohl – nach dem Motto „eine Hand wäscht die andere“.

Dieser Beziehungstyp kann der Nährboden für politische Fehlentwicklungen sein. So etwa für das üppige Wachsen von „Filz“, von Postengeschacher, von wechselseitiger Patronage, von „Vetternwirtschaft“ und dergleichen mehr. Auch das „System Kohl“ (vgl. von Arnim, 2000, S. 30) ließe sich hier nennen. Bundeskanzler a.D. Helmut Kohl war berüchtigt dafür, dass er Aufgabenbeziehungen zu freundschaftlichen unzuwidmen suchte. Einen großen Teil seiner Kabinettskollegen duzte er.

Das gezielte Herstellen von Kommunionsvertrauen kann eine sehr effektvolle *vertrauenspolitische Maßnahme* sein, gerade weil man es als Einzelperson in unserer Kultur nur schwer begründen kann, warum aus bestehendem Umgangsvertrauen nicht angebotenes Begegnungsvertrauen werden sollte. Dies abzulehnen, gilt als Affront. Ich erinnere mich an einen konkreten Fall. Ein Kollege, Mitglied des Senats der Universität, lehnte es ab, sich privat von dem Präsidenten seiner Universität einladen zu lassen, weil er die notwendige sachliche Distanz wahren wollte. Der Präsident nahm ihm dies sehr übel. Die Umgangsbeziehung wurde auf das Allernotwendigste eingefroren.

Anders gewendet: „Kaltes“ Partizipationsvertrauen ist „warmem“ Kommunionsvertrauen vorzuziehen, wenn man bestimmte Formen und Regeln sozialen Umgangs beachtet sehen möchte.

FRAGENBLOCK V: Soziales Prozessieren von Kommunionsvertrauen

Es geht hier wieder um sozialsemantische Fragestellungen. Wie schon beim Fragenblock II lässt sich hier der Diskursbegriff als Ordnungsfigur benutzen. Auch für das soziale Prozessieren des Kommunionsvertrauens gilt, dass dieses keinen eigenen Diskurs konstituiert, vielmehr taucht es in anderen Diskurszusammenhängen auf und hat darin eine jeweils besondere verweisungsfunktionale Bedeutung.

1. Habitusdaten

Findet sich „in den Köpfen“ zum Beispiel von Wissenschaftlern, die im Kampf um knappe Ressourcen wetteifern, die Außen/Innen-Differenz: nach außen Kampf jeder

gegen jeden (beim Kampf um Geld, Personal, Ansehen), nach innen Zusammengehörigkeit, Geborgenheit, Unterstützung? Wie wird diese Differenz gesetzt? (Projekt, Arbeitsgruppe, Freundschaft) Wie wird sie gelebt? Welche dialektische Bedeutung hat das Drinnen für das Draußen? ... und so weiter. Gibt es der „ethnischen“ Differenz analoge Schnitte? (etwa zugeschnitten noch richtigen und falschen „Paradigmen“)

2. Beschwerdedaten

Mir ist ein konkreter Fall erinnerlich, den mir ein japanischer Kollege erzählt hat, um zu erläutern, worin sich japanisches Zusammenleben von „westlichem“ unterscheidet: Wissenschaftler eines Forschungsteams beschwerten sich über eine Kollegin, die sich bei einer Bewerbung um eine Stelle in den USA jene Arbeiten der Forschungsgruppe herausgepickt hatte und der Bewerbung beilegte, die sie vornehmlich sich und ihrer Arbeit zuschrieb. Bei einer „westlichen“ Bewerbung ist dies nahezu unumgänglich. In Japan war es ein grober Fehler. Die Kollegin hatte damit das in sie gesetzte Kommunitätsvertrauen gebrochen. Es gibt in einer Forschungsgruppe keine Arbeiten, die man sich zuschreiben kann. Alles gehört allen. Nur wer das anerkennt und lebt, kann Mitglied des Teams sein. Darauf müssen sich alle verlassen können. Die Kollegin hatte durch ihr Vorgehen diese Norm verletzt und damit anderen geschadet. Sie musste aus der Forschungsgruppe ausscheiden (und erhielt auch nicht die Stelle, um die sie sich beworben hatte).

Beschwerden (vgl. Laucken & Mees, 1987) sind wichtige Indikatoren für gültige Normen und Umgangsregeln. Und ein ausgezeichnetes Beschwerdemedium ist „Klatsch & Tratsch“ (K&T). Wenn es einem gelänge K&T-Daten, wie sie z.B. in Forschergruppen bei gemeinsamen Kaffeepausen anfallen, zu erhalten, so ließe sich überprüfen, ob hier eine Innen/Außen-Differenz und damit verbunden eine Ver-

trauen/Misstrauen-Differenz sozial prozessiert wird - und welche Verweisungsweiterungen daran angeschlossen werden (z.B. „heimzahlen“).

Solche K&T-Runden sind ja ein wesentliches Sozialisationsmedium, in dem junge Nachwuchswissenschaftler aufwachsen und „sozial berechenbar“ gemacht werden. Es dauert stets ein Weilchen bis ein Neuer weiß, dass er mit dem oder jenem auf keinen Fall gemeinsame Sache machen darf, weil der oder jener ... und so weiter.

3. Handlungsdaten

Wir inszenieren in einem sozialpsychologischen Labor eine Situation, in der sich Menschen bemühen, zueinander Kommunikationsvertrauen aufzubauen (z.B. Planung und Durchführung eines gemeinsamen Projekts). Welche Handlungen, vor allem natürlich Sprechhandlungen, werden hier ausgetauscht? Worüber wird dabei geredet? - So könnte es z.B. sein, dass Menschen auch über Themen reden, durch die sie sich den anderen gegenüber verletzlich machen (z.B. sich in Schwächen „outen“).

Oder es könnte sein, dass Menschen über Biographisches und über Privates berichten, über Gefühle, über Stimmungen, Gemütsbewegungen, über Fehlschläge. Zwei Handlungsarten oder -felder halte ich für besonders aufschlussreich: das Vergeben und das Spielen.

Bedauern und Vergeben: Ich vermute, dass das Vergeben, auch wenn es wohl nicht gerade alltäglich vorkommt, für Kommunikationsgruppen geradezu obligatorisch ist. Hat jemand in einer Gruppe einen Fehler gemacht (z.B. sich in einer Weise verhalten, die einem anderen Gruppenmitglied geschadet hat) und leistet er Abbitte, so wird ihm vergeben. „Vergeben“ bedeutet ja zumindest Folgendes:

- *Einer Person ist von einer anderen ein Schaden zugefügt worden. Die geschädigte Person schreibt den erlittenen Schaden einer schädigenden Person zu.*

- Die geschädigte Person ist böse auf die schädigende Person („one cannot forgive unless unforgiveness has occurred; Worthington & Wade, 1999, S. 385).
- Die schädigende Person bedauert, dass sie der geschädigten Person einen Schaden zugefügt hat.
- Die geschädigte Person ist gegenüber der schädigenden Person bereit, zwischen ihr als Person und der schädigenden Handlung zu trennen.
- Die geschädigte Person ist bereit, den sonst übliche Verweisungsgehalt einer schädigenden Handlung (auf Schädigung folgt Gegenschädigung) zu kappen.
- Die geschädigte Person ist bereit, nicht nachzutragen. Sie wird nicht bei passender Gelegenheit darauf zurückkommen.
- Die Person, die geschädigt hat, braucht kein schlechtes Gewissen mehr zu haben.
- „Vergeben“ ist ein Akt sozialer Befreiung aus den Banden sozialsemantischer „Verweisungsketten“ (man denke an die verhängnisvollen „Blutrache“-Sequenzen).

Das Vergeben, so denke ich, muss beinahe in Kommunikationsgruppen gelebt werden können, sonst zerfallen sie. Es ist ganz wichtig, dass das Vergeben nicht als ein Akt der Schwäche gedeutet wird („was blieb ihm auch anderes übrig“). Ein Vergeben ist besonders dann wirksam, wenn es aus einer Position der sozialen und/oder moralischen Stärke heraus geschieht.

Zum Vergeben gehört das Bedauern. Es ist dies die Einsicht der schädigenden Person, etwas getan zu haben, das sie nicht hätte tun sollen und dürfen, weil es der geschädigten Person einen Schaden zugefügt hat. Es ist dies eine besondere Variante des Bedauerns. Man kann ja auch bedauern, dass man sich in einem Kaufhaus in die falsche Schlange eingereiht hat, weil man in ihr länger warten muss als in einer anderen. Auch hier hat man etwas Falsches getan, und man bedauert dies („Regret is the negative, cognitively based emotion that we experience when realizing or imagining that our present situation would be better had we acted differently“, Zeelenberg, 1999, S. 326), doch beim vergebensbezüglich relevanten Bedauern bedauert man vorrangig den Schaden, den man durch sein verfehltes Handeln einer anderen Person

zugefügt hat. Es wäre ein unpassendes (und unakzeptables) Bedauern, stellte es sich heraus, es sei vorrangig dadurch begründet, eigenes Leiden (z.B. Gewissensbisse) zu beheben. Dies mag sekundär folgen, doch primär ist es der Schaden des anderen, der das Bedauern veranlasst. – Diese Auffassung folgt einem biblischen Muster. Gott vergibt demjenigen, der sein Tun als sündig anerkennt und es bereut. Ohne (echte) Reue gibt es keine Vergebung (vgl. z.B. Markus 3, 28-29).

Das Vergeben ist eine psychologisch sehr interessante Größe, da sie individual- wie auch sozialsemantisch strukturierungsträchtig ist. Dennoch gibt es nur wenige Studien von Psychologen zum Thema Vergeben aus dem Bereich der Psychotherapie (vgl. DiBlasio & Proctor, 1993; Hebl & Enright, 1993). Breiteren Raum nimmt das Thema in theologischen, vor allem pastoral-theologischen Zusammenhängen ein (vgl. Augsburg, 1981; Beck, 1995; Benson, 1992; Wabking, 1992). Entsprechend pastoralen Aufgabenstellungen werden oft Phasenmodelle des Vergebensprozesses angeboten, die ein seelsorgerisches Helfen ermöglichen (z.B. Veenstra, 1992). Ich erwähne hier ein Phasenmodell, das aus der Praxis der Familientherapie erwachsen ist. Hargrave (1994) unterscheidet vier „Stationen“ der Vergebensarbeit: Erkennen, Verstehen, Anbieten von Kompensationsmöglichkeiten, offen ausgesprochener Vollzug des Vergebens.

Zur Abgrenzung des Bedeutung des Vergebens (forgiveness) von anderen sozialen Akten sagt Pingleton (1997): „Forgiveness is not constituted as ‚cheap grace‘, condoning, excusing, forgetting, indifference, denial, repression, reconciliation, tolerance, or a quick substitute for hatred“ (S. 404)

Spielen und Speisen: Umgangsvertrauen ist zweckgerichtet. Für das Begegnungsvertrauen gilt - wie schon mal zitiert: „Nur wo alle Mittel zerfallen, geschieht Begegnung“ (Buber, 1984, S. 16). Diese Zweckfreiheit müsste auch im transfunktional-komplementären Kommnionsvertrauen Ausdruck finden. Ein Handlungstyp ist dafür geradezu beispielhaft geeignet - das Spielen. In Gruppen, die durch Kommuni-

onsvertrauen verbunden sind, müsste das Spielen einen angemessenen Raum einnehmen.

Klient und Rechtsanwalt, auch wenn sie durch großes Partizipationsvertrauen verbunden sind, treffen sich wohl eher selten z.B. zum Skatspiel. Die Nachbarn, die sich wechselseitig beim Bauen helfen und zwischen denen Kommunionsvertrauen herrscht, laden sich wechselseitig ein - nur um beisammen zu sein und sich zu unterhalten (was ich hier auch als eine Variante des Spielens fasse).

Andere ähnlich zweckfreie Betätigungen, die durch ihr Ausführen einer Beziehung den Zweckcharakter nehmen und das Vorliegen von Kommunionsvertrauen anzeigen und etablieren, sind z.B. zusammen Essen, Feste feiern, sich „über Gott und die Welt“ unterhalten, irgendwie Luxus zelebrieren und ähnliches.

Weil dies so ist und weil dies eine kulturell geteilte Überzeugung ist, kann dies natürlich auch taktisch eingesetzt werden (ein Fall von Vertrauenspolitik). Jemand lädt einen anderen ein, feiert mit ihm ein schönes Fest, spricht mit ihm über dies und das (nur nicht über Geschäftliches), spielt sonntags mit ihm Tennis oder Golf, schlägt einen gemeinsamen Familienausflug vor oder ähnliches, in der Hoffnung bei seinem Gegenüber einen Anflug von Begegnungsvertrauen zu wecken, der ihn dann geneigter macht, am nächsten Tag einen Vertrag zu unterzeichnen, ohne die für Partizipationsvertrauen üblichen Prüfungen vorzuschalten.

Dieser fließende Übergang zwischen Partizipationsvertrauen und Kommunionsvertrauen und die daraus resultierende Handhabungsunsicherheit ist wohl ein Grund dafür, dass Verwandtschaftsangehörige nicht in geschäftliche Beziehungen zueinander treten sollen, sonst könnte der Vorwurf der Vetternwirtschaft gelten. Heiratet ein Lehrer eine Lehrerin, die an der gleichen Schule lehrt, so darf er oder sie nicht Vorgesetzter oder Vorgesetzte von ihr oder ihm sein, sondern er oder sie muss an eine andere Schule wechseln. Und es wird, auch wenn es nicht verboten ist, argwöhnisch beäugt, wenn zwei Mitglieder eines Wissenschaftlichen Instituts intime Beziehungen zueinander aufnehmen ... und dergleichen Fälle mehr.

All dies sind soziale Indikatoren dafür, dass es sehr sinnvoll ist, die beiden sozial-semanticen Vertrauensarten deutlich zu trennen und ihre Grenzen nicht durch Subsumtion unter irgendwelche Gemeinsamkeiten zu verwischen. Ein gesellschaftlich klar definiertes Partizipationsvertrauen ist möglicherweise eine wichtiger Struktur zur Vermeidung clan-gebundener sozialer Ordnungen.

4. Befragungsdaten

Natürlich lassen sich auch hier wieder Unmengen plausibler Befragungsdaten ausdenken. Wieder lassen sich Geschichten konstruieren und vorlesen, Geschichten, in denen Gruppen durch Kommuniionsvertrauen verbunden sind, und es lassen sich dann im Anschluss daran aufschlussreiche Fragen stellen. Beispiel-Fragen: Gesetzt den Fall, das Gruppenmitglied tut x, wie wird dann wohl die Gruppe reagieren? Man kann Listen von Handlungen vorgeben und dann ankreuzen lassen, wie wahrscheinlich es ist, dass die jeweilige Reaktion y im Gruppenleben vorkommen könnte und welche Folgen es für die allgemein Vertrauensatmosphäre hätte ... und so weiter.

5. Rechts- und Einrichtungsdaten

Gibt es, analog etwa zum Beichtgeheimnis, rechtliche und institutionelle Kodifizierungen für angemessenes Handeln in Vertrauensgemeinschaften? Beispiel: Welche „Störungen des Vertrauensverhältnisses“ sind rechtlich als Scheidungs- oder als Entlassungsgrund akzeptiert? Oder: Darf man in einer Vertrauensgemeinschaft Dinge über Dritte sagen, die in der Öffentlichkeit Grund für eine Beleidigungsklage sein könnten? ... und so weiter. Wie wird rechtlich zwischen Innen- und Außengruppe, zwischen privat und öffentlich getrennt?

6. Wissenschaftsdaten

Zu einem Diskurs gehören auch passende Erkenntnisse, auf die man sich innerhalb desselben stützt, und entsprechende Einrichtungen. Jeder Diskurs braucht fraglos gestelltes Wissen. Ein Lieferant von Fraglosstellungen ist „die Wissenschaft“. Deshalb kann man aus Rückgriffen auf „wissenschaftliches Wissen“ ableiten, welcher Beschaffenheit ein Diskurs ist, welche Fragen er hat und wie er sie beantwortet. Wissenschaftler vernehmen solche Antwort-Bedarfe und kommen ihnen bei der Wahl ihrer Forschungsgegenstände nach (Drittmittel sorgen dafür). Diese Gedankenkette führt zu folgender diskursdiagnostischer Frage: Wie oft beschäftigen sich „die Wissenschaften“ mit einem bestimmten Thema? Ist das Thema häufiger Erörterungsgegenstand, so kann man daraus ableiten, dass dieses Thema möglicherweise in einem Diskurs wichtig ist - sei es, weil Erkenntnisse gebraucht werden, sei es, weil wissenschaftliche Legitimation gefragt ist.

Beispiel: Mir fällt auf, dass das Stichwort „trust“ in den Current Contents in der letzten Zeit recht häufig auftaucht. Stimmt dieser Eindruck? Mir fällt weiter auf, dass es oft Zeitschriften aus dem Kontext „Management“, „Betriebswirtschaft“, „Ökonomie“ sind, die dieses Thema behandeln. Stimmt das? Und: Welche Art des Vertrauens wird dabei thematisiert? Partizipations- und/oder Kommuniionsvertrauen? Welche Unterscheidungen werden dort getroffen?

Dass dieser Eindruck nicht ganz falsch ist, dafür spricht, dass er sich mit Einschätzungen von Management-Wissenschaftlern deckt: „Trust‘ is one of the most exciting and fashionable concepts developed in current reaseach in economics and management science. It became subject of interest when the economics of industrial organisation was invaded by the transaction cost theory, intitiated by Coarse in the 1930s and later popularised by Williamson in the mid-1970s, with in particular, his key notion of opportunistic behaviour, and the bouded rationality paradigm, developed by Simon in the 1950s. Trust is today a worldwide issue of research and is

leading to numerous publications in economic and business literature“ (Chanaron, 1998, S. 318).

Wenn diese Einschätzungen stimmen, was zu prüfen wäre, dann könnte man daraus ableiten, in welchen sozialpraktischen Diskursen das Thema Vertrauen zunehmend wichtig geworden ist. Und man könnte sich weiterhin fragen, welche „Erkenntnisse“ gefragt sind (und welche nicht) und welche sofort eingebaut werden (und welche zur Seite gelegt).

Da alle Current Contents der letzten Jahre verfügbar sind, ließe sich auch die Frage beantworten, ob es längsschnittlich interessante Auf- und Abs gibt. Lassen sich diese mit gesellschaftspolitischen Konjunkturen korrelieren? Wie sieht es mit der Behandlung des Themas in anderen sozialen Beziehungsrahmen (z.B. Freundschaft, Ehepartner, Arzt-Patient, Eltern-Kinder und so weiter) aus. Gibt es hier parallele Entwicklungen? Wie lassen sich diese erklären? ... und dergleichen Fragen mehr.

7. Daten über „Soziale Bewegungen“

Damit verlasse ich den Wissenschaftsdiskurs und begeben mich in den der „New-Age“-Bewegung. Es gibt ein Buch mit dem Titel „Die soziale Konstruktion okkultur Wirklichkeit. Eine Soziologie des ‚New Age‘“ (Stenger, 1993). Könnte es nicht sein, dass ein wesentlicher Daseinszweck solcher Einrichtungen, Gruppen, Bewegungen darin besteht, Gemeinschaften zu bilden, in denen Kommuniionsvertrauen herrscht? „New-Age“-Ansichten sind ein gut taugliches Distinktionsmaterial (innen/außen). Es gibt Eingeweihte (Innengruppe) und Nicht-Eingeweihte (Außengruppe). Und das „Innen“ ist sehr privat, man offenbart sich, man macht sich einander verletzlich. Manchmal sind „Vertrauens-Übungen“ Teil einer „Initiation“: - Man könnte geradezu von einer sozialen Konstruktion von Kommuniionsvertrauen sprechen. Wenn das so wäre, wäre es interessant, es sich anzuschauen.

Man könnte im Sinne teilnehmender Beobachtung an Treffen teilnehmen und Strategien, Effekte und interaktive Handlungszusammenhänge erforschen. Vielleicht ließe sich auch erforschen, welche soziale Funktionen solchen Gruppen in einer eher kompetitiven Gesellschaft zukommen.

All dies sind sozialsemantische Fragen, natürlich stellen sich auch viele individualsemantische: Welche Sinnhorizonte eröffnen solche Gruppen? Wo liegen mögliche potenzialsemantische Überlappungen?

8. Daten über ethische Diskurse

Wenn die Kompensationstheorie richtig ist, dann müsste bei einer voranschreitenden Merkantilisierung des sozialen Zusammenlebens als Gegenreaktion ein ethischer Diskurs anheben, der ein negatives Potenzial entwirft. Also: Je kompetitiver das öffentliche Leben wird, umso stärker werden Werte betont, die das Kommunikationsvertrauen fundieren, wobei hier natürlich der wertmotivierte Bemühensmodus vorherrscht. Es würde mithin eine Bewegung entstehen: weg von austauschmotivierter Handlungsausrichtung, hin zu einer wertmotivierten. Je turbulenter (flexibler, undurchsichtiger, mobiler) die soziale Welt wird, desto mehr werden „innere“ Orientierungsmarken gesucht.

Frage: Lässt sich in den Schriftmedien eine solche (kompensatorische) gegenläufige Tendenz feststellen? Dafür spricht das Aufkommen des Kommunitarismus (z.B. Etzioni, 1997) oder das Aufkommen der Sozialkapital-Theorien (z.B. Putnam, 1993), von denen oben schon die Rede war und später nochmals die Reden sein wird. Damit einher geht eine anthropologische Diskussion, die das Humane Credo des selbstsüchtigen Menschen attackiert (vgl. Uslander, 1999).

Das sind nicht mehr als Lektüreeindrücke, die einer längsschnittlichen Literaturanalyse bedürften. Gilt das Kompensations- oder das Expansionsmodell? Breitet sich die z.B. die soziobiologische Sicht der Dinge immer weiter aus und ergreift auch den

*ethischen Diskurs (Expansionsmodell), oder gibt es parallel zur Ausbreitung soziobiologischer Vorstellungen eine Gegenbewegung, die die Möglichkeit ethischer Orientierung des Menschen zur *Conditio Humana* erklärt?*

8. DIE KOGENESE UND KOKONSTITUTION DER SOZIAL- UND INDIVIDUALESEMANTIK DES VERTRAUENS

Wenn individual- und sozialsemantische Zusammenhänge in einer trans-funktional-komplementären Erhaltungsbeziehung zueinander stehen (vgl. 3.5), dann müsste dies auch für die sozial- und individualemantischen Bezüge des Vertrauens gelten - sei es bei dem Verhältnis zwischen Partizipations- und Umgangsvertrauen, sei es bei dem zwischen Kom-munions- und Begegnungsvertrauen.

Ferner, wenn es semantische Potenziale sind, in denen sich sozial- und individualemantische Zusammenhänge überlappen können (durch funktional differente Aktualisierungen derselben), dann kann es vielleicht auch *vertrauensbezügliche semantische Potenziale* geben, für die dies zutrifft.

Beispiel: Ein wichtiges Potenzial, von dem schon die Rede war, ist die Umgangssprache, ein anderes sind *soziale Rituale* (vgl. z.B. Rappaport, 1999). Der Vollzug eines Rituals, an dem mehrere Personen interaktiv beteiligt sind, ist ein semantisches Potenzial, das sozialsemantisch bedeutsam ist, weil es bestimmte Interaktionszusammenhänge stiftet, und das individualemantisch bedeutsam ist, weil es dem individuellen Handeln einen bestimmten Sinn verleiht. *Das Ritual als Tatsache ist ein semantisches Potenzial, das so und so funktionalisiert werden kann.* Dies ist eine Voraussetzung für die Kogenese und Kokonstitution funktional differenter Zusammenhänge. Ich habe dies an anderer Stelle (Laucken, 2000) konkret und spezifisch ausgeführt, und möchte dies hier nicht wiederholen.

Fragenblock VI: Bestimmungen potenzielsemantischer Gehalte

Hier kann ich nochmals auf den Fragenblock I zurückkommen und ihn nun deutlicher potenzielsemantisch bestimmen, denn die Sprache ist wohl „das“ semantische Potenzial schlechthin. Es lässt sich sowohl individual- wie auch sozialesemantisch „lesen“ und prozessieren. Wie kann man das erforschen? Dazu ein Laborbeispiel:

Man kann Diskussionsrunden zu bestimmten Themen inszenieren und in deren Verlauf bestimmte sprachliche Figuren, bestimmte Begriffe, bestimmte Vergleiche u.dgl.m. „einschleusen“ (etwa durch so genannte Konföderierte). Frage:

- *Sozialesemantisch: Wie wird dadurch der öffentliche Erörterungsverlauf beeinflusst? (eruiert durch eine Inhaltsanalyse ausgetauschter Aussagen und Argumente).*
- *Individualsemantisch: Wie beeinflusst dies die private Sicht der Dinge? (eruiert z.B. durch Befragungen).*

Sind, so lässt sich weiter fragen, diese Les- und Verarbeitungsvarianten eines potenzielsemantischen Materials transfunktional-komplementär erhaltend oder in anderer Weise voneinander abhängig oder sind sie gar unabhängig? (dies mag man indirekt daran ablesen, ob verschiedene Individuen individualfunktional zu gleichartigen oder unterschiedlichen Ansichten kommen)

Andere potenzielsemantische Gehalte, die gleichfalls auf Erforschung warten, sind Institutionen, Behavior-Settings, Zuschauerkulisse und so weiter bis hin zu „feierlichen“ Inszenierungen. Es wäre aufschlussreich zu erforschen, ob nicht derartige soziale Inszenierungen oft geradezu daraufhin angelegt sind, komplementäre sozial- und individualsemantische Aktualisierungen zu erzeugen. Es gibt Berichte und Untersuchungen, dass die Massenaufmärsche im so genannten Dritten Reich dies schaffen (vgl. z.B. Balister, 1989). In Reden Adolf Hitlers, die er in vertraulichem Kreise hielt (vgl. die Dokumentationsreihe „Hitlers Kinder“ im ZDF, gesendet im Frühjahr 2000), schildert er ausdrücklich sein Vorhaben, Kinder durch eine lückenlose Sequenz sozialer Inszenierungen zu vereinnahmen. Die Kinder sollten in ein

sozialsemantisch-interaktives Netz so eingebunden werden, dass sie einen Habitus entwickeln, dessen individualsemantisches Komplement eine Weltsicht ist, die sie sozialsemantisch gefügig macht.

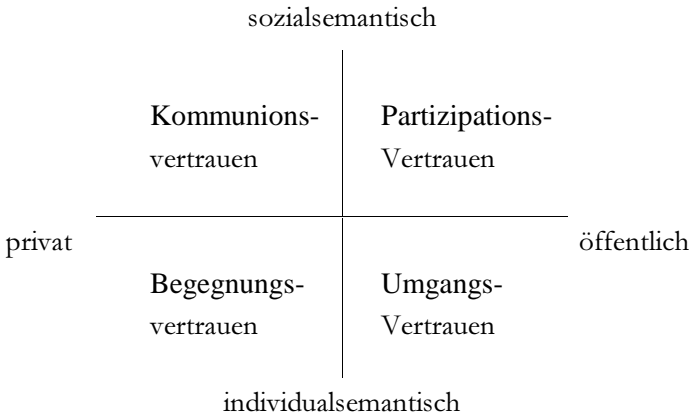
In diesem Fragenrahmen könnte man sich auch einmal „Vertrauensrituale“ vornehmen. Welche gibt es? Gibt es regional unterschiedliche? ... Rituale, in denen sich Partizipations- und Umgangsvertrauen überlappen, sind z.B. Prüfungsrituale an Universitäten. Gibt es auch Rituale, in denen sich Kommuniions- und Begegnungsvertrauen überlappen und damit wechselseitig konstituieren? Gibt es z.B. rituelle Selbstoffenbarungen, rituelles sich dem anderen gegenüber verletzlich machen (etwa in so genannten Selbsthilfegruppen)? Liebesbriefe folgen in hohem Maße einer schematischer Durchgliederung, was man daran ablesen kann, dass es Internet-Adressen gibt, die einem, nachdem man ein paar Fragen beantwortet hat, einen „schönen Liebesbrief“ offerieren. Wenn wir die Liebesbeziehung als paradigmatische Begegnungsbeziehung betrachten, dann könnten Liebesbriefe aufschlussreich sein, bei der Klärung der Frage, welche rituellen Kulturtechniken uns angeboten werden, um Begegnungsbeziehungen herzustellen. - Der ganze Fragenblock VI ließe sich als kulturpsychologischer qualifizieren.

9. BESTEHENDE THEORIEN UND VORLIEGENDE BEFUNDE

Es ist hier nicht mein Anliegen eine möglichst umfassende Zusammenstellung vorzulegen, es geht mir um exemplarische Fälle möglichst unterschiedlicher Art. Bei der folgenden Darstellung orientiere ich mich grob an einem disziplinären Schnittmuster. Ich werde vor allem psychologische, soziologische, ökonomische und philosophische Ansätze trennen.

Sobald ich einen Ansatz kurz skizziert habe, versuche ich ihn mit dem explizierten Leerstellenapparat aufzufassen. Die Fragen, die ich dabei jeweils stellen werde, habe ich bereits oben vorgestellt (vgl. 2.3). Nur die Frage nach der „typisierenden Einordnung“ habe ich lediglich vorangekündigt. Sie kann nun gestellt werden. Welcher der folgenden Vertrauentypen ist in dem jeweiligen Ansatz thematisch?

Typen des zwischenmenschlichen Vertrauens:



Mischungen: Immer wenn man (reine) Typen unterscheidet, zwingt einen „die Empirie“, (unreine) Mischungen zuzulassen. Das ist ein analytischer Zusammenhang. Dennoch bleibt es sinnvoll, Typen zu trennen, weil diese Orientierungsmarken liefern, hinsichtlich derer man konkret Vorkommendes bestimmen kann. Die Rede von Mischungen ist also keine Verwässerung der Differenzen. Diese müssen vielmehr erhalten bleiben, denn nur dann können Mischungen als solche bestimmt werden. Folgendes aber lässt sich hier allgemein festhalten:

1. Mischungen kann es nur entweder im sozial- oder im individualsemantischen Bereich geben, nicht aber zwischen diesen Bereichen. Dies einfach deshalb, weil beide Bereiche funktional different definiert sind.
2. Vor allem innerhalb des individualsemantischen Bereichs kann es zwei Arten von Mischungen geben - die unilaterale und die bilaterale:
 - *Unilaterale Mischung:* Eine Person P schwankt in ihrer Vertrauensbeziehung zur Person O zwischen Begegnungsvertrauen und Umgangsvertrauen hin und her. Ein Beispiel, das ich weiter oben besprechen werde, ist das Verhältnis zwischen Klient und Therapeut. Der Klient sollte zu dem Therapeuten Umgangsvertrauen haben, doch mag die Intimität der zu besprechenden Themen dazu führen, dass er sich ihm manchmal in Begegnungsvertrauen verbunden sieht. Im Klienten mischen sich Begegnungs- und Umgangsvertrauen.
 - *Bilaterale Mischung:* Die Person P mag sich der Person O in Begegnungsvertrauen verbunden sehen, die Person O sieht sich der Person P in Umgangsvertrauen verbunden. Auch hier ist das Klient-Therapeut-Verhältnis ein gutes Beispiel. Dem Therapeuten ist es ganz klar, dass der Klient für ihn eine Person ist,

die ihn wegen professioneller Hilfe aufsucht, und deshalb ist er bereit mitzumachen – also: der Therapeut hat Umgangsvertrauen zu dem Klienten. Der Klient ist es gewohnt, über so intime Dinge, wie er sie mit dem Therapeuten bespricht, nur mit guten Freunden zu sprechen – also entwickelt der Klient gegenüber dem Therapeuten vermutlich Begegnungsvertrauen.

Beiden Mischungen ist gemeinsam, dass sie aus nabeliegenden Gründen problematisch und konfliktartig sind. Natürlich gibt es auch Mischungen der Mischungen. Darüber will ich im Folgenden aber nicht reden. Mir geht es hier zunächst darum, möglichst klare Differenzen zu schaffen, erst dann kann man präzise über Mischungen reden.

Aus *sozialsemantischem* Blickwinkel stellt sich eine interessante Anschlussfrage: Sind bestimmte Mischungen, die individuellsemantisch gelebt werden, ein sozialsemantisch brauchbares Komplement, vielleicht gar sozialfunktional sinnvoll und mithin sozial konstruiert? Ich denke hier beispielhaft an den oben erwähnten (vgl. 2.5.4) Versuch des Ministeriums für Staatssicherheit der DDR, zwischen „operativem Mitarbeiter“ und „IM“ ein bilateral gemischtes Vertrauensverhältnis herzustellen.

9.1 PSYCHOLOGISCHE ANSÄTZE

Hier handle ich Ansätze ab, bei denen das Individuum als Einheit im Mittelpunkt steht. Vertrauen wird zu einer semantischen Einheit innerhalb eines *individualemantischen Lebenszusammenhangs*.

Bei der Durchsicht der einschlägigen Literatur lassen sich zwei Schwerpunktsetzungen trennen. Einmal eher theoretisch zentrierte Arbeiten (z.B. soziale Austauschtheorie), andermal eher mit praktischen Problemen (z.B. mit effektiver Personalführung) befasste Arbeiten. Na-

türlich ist nicht eins ohne das andere denkbar, doch akzentuierend kann man nach beiden Ausrichtungen recht gut sortieren.

9.1.1 THEORETISCH ZENTRIERTE ANSÄTZE

Wie angekündigt, werde ich diese Ansätze nicht jeweils gleichsam idio-graphisch darstellen, sondern ich nehme sogleich eine vergleichende Position ein. Vergleichs- oder Bezugsgrößen sind die Ergebnisse der Explikation des umgangssprachlichen Wissens um Vertrauen. Welche dieser Größen tauchen in den Theorien auf? Wie sind sie aufeinander bezogen? Gibt es semantische Größen und Verweisungsbezüge, die im Umgangswissen nicht enthalten sind? Welcher Art sind diese Abweichungen? – und dergleichen Beziehungsfragen mehr.

Der erste theoriezentrierte Gliederungsschritt ist dem Umgangswissen entlehnt. Folgende Aussage ist gebräuchlich und verständlich: „Eigentlich bin ich ein sehr vertrauensvoller Mensch, aber als ich heute der Person O gegenüber saß und mit ihr verhandelte, da war ich sehr misstrauisch, denn ...“. Hier wird getrennt zwischen einer einen Menschen eigentlich auszeichnenden allgemeinen Bereitschaft, zu vertrauen oder zu misstrauen, und einem situativ besonders gelebten Vertrauen oder Misstrauen. Im angelsächsischen Sprachgebrauch wird entsprechend zwischen „trait“ und „state“ unterschieden. „Trait“ meint die personal relativ konstante Bereitschaft einer Person, z.B. zu vertrauen - Vertrauen als (personale) Eigenschaft, als *Disposition*, als Charakterzug. „State“ meint das situativ hier und jetzt gelebte Vertrauen - Vertrauen als *aktueller (personaler) Zustand*. Das aktuell gelebte Vertrauen wird häufig als Verweisungsresultante dispositionaler und situativer Faktoren angesehen. Kee & Knox (1970) sprechen von „dispositional factors“ (z.B. Persön-

lichkeitseigenarten, motivationalen Orientierungen, spezifischen Attitüden) und von „situational factors“ (z.B. sozialer Druck, Anreize, Kommunikationsmerkmale, Merkmale des Gegenübers).

Obgleich das Zustandsvertrauen vom Dispositionsvertrauen abhängt, fallen die psychologischen Theorien, die sich mit den Vertrauen als „trait“/Eigenschaft/Disposition und als „state“/Zustand/Prozess befassen, stark auseinander. Im ersten Fall werden vorrangig Befragungsstudien vorgelegt, im zweiten Fall eher experimentelle Inszenierungen. Auch die Theorien unterscheiden sich, abhängig davon, welches Datenmaterial vorrangig erfasst und bearbeitet wird. Deswegen trenne ich in meinen Darlegungen ebenfalls.

9.1.1.1 Prozesstheoretische Ansätze

Das, was sich in einem Menschen, der handelt oder zu handeln vorhat, an Prozessen abspielt, das wird unterschiedlich artikuliert. Entsprechend gibt es verschiedene Theorien. Ich unterscheide drei theoretische Ansätze: austausch-, motivations- und attributionstheoretische Ansätze. Der Ansatz, der sich am eingehendsten mit dem Thema Vertrauen befasst hat, ist der austauschtheoretische. Mit ihm beginne ich.

Austauschtheoretische Ansätze

Ein Ahnherr dieser Theorien ist der Philosoph David Hume, deshalb soll er hier kurz zu Wort kommen:

David Humes Credo

„Men, being naturally selfish, or endow'd only with a confin'd generosity, they are not easily induc'd to perform any action for the interest of strangers, except with a view to some reciprocal advantage, which they had no hope of obtaining but by such a performance“
(Hume, 1739/1960, S. 519)

Austauschtheoretisch gewendet wird daraus: „(Trust) is nothing more or less than the considerations a rational actor applies in deciding to place a bet“ (Coleman, 1990, S. 99). Smith (2000) spricht von einer „purely calculative version“ (S. 170) der Definition von Vertrauen. Die ins Kalkül einbezogenen Größen sind vor allem: potenzieller *Verlust*, potenzieller *Gewinn* einer Interaktion und deren *Wahrscheinlichkeiten*, die wiederum von der Wahrscheinlichkeit abhängen, dass der Interakteur *erwartungsgemäß* handelt. Diese semantischen Größen werden bedacht und verrechnet. Sie bestimmen das Ausmaß der Bereitschaft zu interagieren. Die einzelnen Größen beeinflussen sich untereinander. So vertrauen Menschen in Lebensgefahr sogar einem völlig Fremden, weil der Gewinn (hier: am Leben bleiben) so groß ist, dass dieser fast jeden Verlust aufwiegt. Die Höhe von Gewinn oder Verlust beeinflusst die Erwartung. Es gilt aber auch, dass Menschen, sofern sie nichts wünschen oder brauchen (sie also nichts gewinnen können), keinerlei Grund haben, Mitmenschen zu vertrauen. „(Trust is) a straight, likely self-interested exchange ... fully explicable as a capability or as a product of rational expectations without any moral residue ... a fortuitous by-product of activities undertaken in one's own right“ (Hardin, 1993, S. 525).

Die heutzutage wieder in Mode gekommene evolutionsbiologische Spekulation (nun nicht mehr ethologisch, sondern soziobiologisch) würde Hume, Coleman und Hardin voll beipflichten und deren Credo noch ein evolutionsbiologisches Argument beifügen. Menschen, die so funktionieren, sind tüchtigere Verbreitungsinstrumente ihrer Gene als durch Hilfsbereitschaft gegenüber Fremden „entartete“.

Zieht man soziobiologisches und Humesches Denken zusammen, so folgt daraus beispielsweise: „When humans regularly behave altruistically at substantial cost to themselves, the behaviour is always explicable in terms of kin selection or the type of reciprocal altruism modelled by the folk theorem and foreshadowed by Hume“ (Binmore, 1999, S. F212)

Die sozialen Austauschtheorien gehen auf Homans (vgl. z.B. 1961) zurück. Homans war Nationalökonom. Die sozialen Austauschtheorien gehören zu der großen Gruppe der „Rational-Choice“-Theorien, die seit einiger Zeit heftig unter Beschuss geraten sind (sowohl wegen ihrer anthropologischen Setzungen wie auch wegen ihrer prognostischen Schwäche; vgl. Friedman, 1996; Green & Shapiro, 1994). Der Prototyp sozialen Interagierens ist für Homans die geschäftsanaloge Interaktion. Die Interakteure fragen sich stets: Was investiere ich? Was bekomme ich heraus? Lohnt es sich? *Folglich thematisieren die austauschtheoretischen Ansätze die Differenz Vertrauen/Misstrauen in geschäftlichen Beziehungen oder ihren spiel-analogen Inszenierungen in Laboratorien.*

Allen austauschtheoretischen Ansätzen ist gemeinsam, dass die Rede von zwischenmenschlichem Vertrauen oder Misstrauen erst dann angebracht ist, wenn die Interaktionen irgendwelche Risiken (Schadensmöglichkeiten) in sich bergen (vgl. hierzu Chiles & McMackin, 1996). Und gleichfalls allen ist eine individualfunktionale Unterstellung gemeinsam:

Alle Menschen wollen (eigenen) Nutzen mehren und Schaden mindern bzw. meiden!

Deutsch (1958): Deutsch geht es um Prozesse des Entscheidens in *zwischenmenschlichen Konfliktsituationen*. Er bestimmt Vertrauen so: „An individual may be said to have trust in the occurrence of an event if he expects its occurrence and his expectation leads to behavior which he perceives to have greater negative motivational consequences if the expectation is not confirmed than positive motivational consequences if it is confirmed“ (S. 266). Diese Erwartungen gehen ein in das Entscheidungskalkül eines Menschen, das er vollzieht, bevor er handelt.

Die psychologischen Entscheidungstheorien sind kognitivistisch und zweckrationalistisch.

- *Kognitivistisch* heißt: Das Verhalten wird durch kognitive Prozesse verursacht. Deren gibt es mehrere. Diese sind untereinander durch schlichte Eingabe-Ausgabe-Beziehungen verbunden, meist einer linearen Schlusslogik folgend. Am Ende des Prozessgeschehens steht ein letzter Schluss, dessen Ergebnis dann das jeweilige Verhalten bewirkt.
- *Zweckrationalistisch* heißt: Die den Menschen unterstellten kognitiven Prozesse sind die eines zweckrationalen Kalküls. In diesem stellen sich folgende Fragen: Was will ich erreichen? Welche Handlung ist in der gegebenen Situation ein geeignetes Mittel? Wie wahrscheinlich ist es, dass dieses Mittel zum Ziel führt? Welchen Aufwand impliziert es? Gibt es Alternativen ... und so weiter.

Wo lässt sich in einer solchen Theorie menschlichen Handelns die Differenz Vertrauen/Misstrauen einbauen? Deutsch (1958, 1973) macht folgenden Vorschlag. Er interessiert sich für Entscheidungen zwischen kooperativen und kompetitiven Handlungen in dyadischen Interaktio-

nen. Er inszeniert solche Entscheidungen nach dem Gefangenen-Dilemma-Muster. Es ist dies ein interaktives Zwei-Personen-Spiel, in dem die „Spieler“ mehr oder weniger gewinnen oder verlieren können. Es gibt kooperative und kompetitive „Spielzüge“. Spielen beide Spieler kooperativ, dann tragen beide einen mittleren Gewinn davon. Spielt ein Spieler kooperativ, der andere aber kompetitiv, dann macht der kompetitive Spieler (zumindest bei der ersten Interaktion) einen hohen Gewinn, der kooperative Spieler erleidet dagegen einen Schaden. Allgemeiner gesagt: Wenn sich in dieser sozialen Inszenierung eine Person P für ein kooperatives Handeln entscheidet, dann ist das für sie riskant, denn der Interakteur O kann ihr Schaden zufügen, wenn er sich als Reaktion darauf für eine kompetitive Handlung entscheidet (was für ihn zunächst profitabel ist). Handelt Person P gleichwohl kooperativ, in der Erwartung auch Person O werde kooperativ reagieren (so dass beide einen mittleren Gewinn einheimsen), dann hat sie damit Vertrauen gegenüber Person O gezeigt. Misstraute Person P der Person O, dann würde sie die kompetitive Handlungsalternative wählen, da diese keine hohe Schadensmöglichkeit in sich birgt.

Es ist die *Zuversicht*, der Mitspieler werde auf kooperatives Handeln kooperativ reagieren, die nach Deutsch die zentrale vertraueneskonstitutive Größe ist

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat
Wie bereits angekündigt, werde ich jeweils die von einem Autor auffassend und erklärend eingeführten Begriffe daraufhin befragen, ob sie in dem explizierten Umgangswissen vom Vertrauen vorkommen

und, falls ja, was sie davon ansprechen.

Besetzungen von Leerstellen: Wenn man sich das Ergebnis der Explikation des umgangssprachlichen Vertrauensbegriffs vergegenwärtigt, so erkennt man in dieser Inszenierung, dass die zentralen Bestandteile spieltheoretisch geschickt in Szene gesetzt worden sind (*L0: Beziehungsrahmen* – Geschäftsbeziehung, *L1: Situation* – z.B. Gefangenendilemma). Im Zentrum steht die Erwartung der Person P, durch eine Person O, mit der sie interagiert, nicht nur keinen Schaden zu erleiden (*L12: NSZ-Erwartung*), sondern möglichst einen Gewinn zu erzielen. Damit die NSZ-Erwartung überhaupt thematisch wird und in das Handlungskalkül eingeht, muss die Person P dem Interakteur O eine Möglichkeit, ihr zu schaden, zuschreiben (*L5: Schadensmöglichkeit*). Und Person P muss sich in einem gewissen Maße unklar darüber sein, ob Person O ihr schaden wird oder nicht, auch kann Person P den Interakteur O nicht zur Kooperation nötigen (*L6: Wissens- und Kontrollmangel*). Wenn sich Person P in dieser Lage gleichwohl dafür entscheidet, zu kooperieren (*L13: Sich-getrauen*), weil sie vermutet, sich darauf verlassen zu können, dass die Person O ihr schon nicht schaden werde (*L9: Sich-bemühen-um* – *austauschtheoretischer Bemühendmodus*), dann zeigt die Person P damit, dass sie der Person O vertraut.

Damit sind zentrale Bestandteile der Explikation des umgangssprachlichen Vertrauensbegriff erfasst, auch wenn Deutsch deren Prozessieren im einzelnen theoretisch nicht erfasst. Er operationalisiert Vertrauen schlicht durch die Tatsache der Wahl des kooperativen Verhaltens (*L13: Sich-getrauen*). Diese Operationalisierung „lebt“ natürlich aus der Unterstellung, dass sich in der Person P bestimmte kognitive Prozesse abspielen, die der explizierten „Wenn-dann-obwohl ...“-Logik entsprechen. Deutsch hebt aus diesem logischen Kalkül ein Moment besonders hervor - die Zuversicht: Wird schon gut gehen! Bei

manchen seiner Äußerungen kann man meinen, Deutsch identifiziere Vertrauen mit Zuversicht. Dies wäre aus meiner Sicht eine verfehlte Engführung des Vertrauensbegriffs. Vertrauen bedarf der Zuversicht (in L9: *Sich-bemühen-um* und L10: *Durchhalten*), doch umfasst es mehr als diese. Nimmt man allerdings die gesamte Inszenierung in den Blick und das, was den Personen, die in ihr agieren, wohl an Gedanken „durch den Kopf“ gehen mag, so kann man bei der Einschätzung bleiben, dass hier vermutlich der obligatorische Kreis vertrauenthematischer Gedanken aktualisiert wurde – auch wenn Deutsch diese nicht alle ausführt.

Besondere Akzentuierungen: Deutsch thematisiert in seinem Konzept der Zuversicht vor allem L9: *Sich-bemühen-um* und L10: *Durchhalten* – als Bemühensmodus zählt nur der *austauschmotivierte*. Das L7: *Kompetenzvertrauen* spielt bei ihm keine Rolle, was wohl daran liegt, dass „kompetente“ Mitspieler in seiner experimentellen Inszenierung vorausgesetzt werden.

Inwendige Differenzierungen: Die Leerstelle L0: *Beziehungsrahmen* wird insofern differenziert, als Homans meint, man können vor allem zwei Situationsstypen (L1: *Situation*) trennen: *kompetitive* und *kooperative*. Die Unterscheidung ist seiner geschäftsanalogen Austauschtheorie geschuldet. In ihr ist anderes kaum denkbar.

Funktionale Hypothesen: Homans ist Nationalökonom (heute würde man Volkswirtschaftler sagen). Es verwundet daher nicht, dass für ihn der Mensch ein Homo Oeconomicus ist (ein Kaufmann). Jemandem zu vertrauen oder zu misstrauen, ist eine im Geschäftskalkül auftretende Größe. Wenn es einem Geschäft dient, so wird vertraut bzw. misstraut.

Typisierende Einordnung: Deutschs Theorie des Vertrauens ist eine *individualesemantische* Theorie. Es werden semantische Einheiten unterschieden (z.B. die Differenzen verlässlich/nicht verlässlich, kooperative Handlung/kompetitive Handlung), und es werden Verweisungsbeziehungen behaupten (z.B. wenn verlässlich, dann kooperatives Handeln/wenn ...), die einen individualesemantischen Zusammenhang bilden, der *individualfunktional* zusammengehalten wird: Es geht dem Handelnden bei all seinem Tun und Lassen um die Optimierung der positiven Effekte für sich. Das Vertrauen wird also dadurch erklärt, dass ihm ein diesbezüglich funktionaler Wert beigemessen wird. Schlicht: *Menschen vertrauen, wenn sich das Vertrauen für sie irgendwie lohnt!* Was das „irgendwie“ bedeutet, wird bei Deutsch durch pekuniären Gewinn oder Verlust spezifiziert. Ein Gewinn könnte es aber auch sein, sich nach der Wahl kooperativen Verhaltens sagen zu können, man habe „moralisch wertvoll“ gehandelt. Diese Offenheit des „Sich-Lohnens“ ändert aber nichts an der Tatsache, dass hier individualfunktional gedacht wird (und nicht sozialfunktional).

Fragt man sich, welchem Vertrauentyp das bei Deutsch inszenierte Vertrauen am nächsten kommt, dann ist dies das *Umgangsvertrauen* (und nicht das Begegnungsvertrauen). Vermutlich kommt es dem Umgangsvertrauen nicht nur recht nahe, sondern ist geradezu eine *mustergültige Realisierung* desselben. Es geht um geschäftsanaloge Beziehungen mit Interaktionspartnern, die einem nicht durch eine z.B. freundschaftliche Ich-Du-Beziehung verbunden sind (die Interaktionspaare wurden in dem Experiment durch Zufall gebildet). Es geht um geldwertanalogen Gewinn oder Verlust. Es besteht die Möglichkeit zu kooperieren oder zu wetteifern.

Der geschäftsanalog-austauschlogische Plot der Inszenierung Gefangen-Dilemma wird seit den 50er Jahren bis in unsere Tage immer wieder (natürlich in unterschiedlichsten Konkretionen) gebraucht, um typische soziale Konflikte experimentell zu realisieren. Unzählige Untersuchungen aus diesem Bereich erschienen und erscheinen in dem „Journal of Conflict Resolution“.

Hier sei als Beispiel noch eine Arbeit erwähnt, die von Parks, Henager & Scamahorn (1996) stammt. Ich habe diese Arbeit ausgewählt, weil sie eine Brücke schlägt zu den dispositionstheoretischen Arbeiten (vgl. 9.1.1.2): Mit der Yamagushi-Trust-Scale (Yamagushi, 1986) wurden die Versuchspersonen in zwei Gruppen geteilt: „high truster“ und „low truster“. Es wurde ein Gefangen-Dilemma-Spiel inszeniert. Während des Spiels erhielten die Versuchspersonen die Information, wie ihr Mitspieler spielen werde – kooperativ oder kompetitiv.

- Die *vertrauensschwachen* Versuchspersonen verminderten ihre Bereitschaft, kooperativ zu spielen, wenn ihnen kompetitives Mitspielerverhalten vorhergesagt wurde. Wurde ihnen kooperatives Verhalten angekündigt, so veränderten sie ihre Spielweise nicht.
- Die *vertrauensstarken* Versuchspersonen reagierten auf Kooperationsankündigung mit einer Erhöhung ihrer Kooperationsbereitschaft. Auf Wettstreitankündigung hin veränderten sie ihr Verhalten nicht.

Es zeigt sich hier, dass die Art und Weise, wie Menschen in bestimmten sozialen Zusammenhängen reagieren, von ihrer allgemeinen Vertrauensbereitschaft abhängen kann.

Anmerken möchte ich hier (und das gilt auch für alles Folgende), dass ich hier nicht untersuchungsmethodische Fragen erörtere (etwa Fragen der internen und der externen Gültigkeit von Untersuchungen). Er geht mir in dieser Arbeit um etwas anderes: um den Begriff des Vertrauens,

um seine unterschiedlichen Explikationen und um seine unterschiedlichen theoretischen Einbettungen. Deswegen erspare ich es mir hier auch, darauf einzugehen, was wohl Smedslund (1988, 1997a) zu Untersuchungen, wie Deutsch sie inszeniert hat, sagen würde, besonders zu den damit verbundenen empirischen Ansprüchen - nach Smedslund betriebe Deutsch eindeutig „Pseudo-Empirie“. Da es mir hier aber um Begriffsnetze (und nicht um „empirische Absicherungen“ - was immer das auch heißen mag) geht, kann ich dieses Problem beiseite lassen.

Loomis (1959): Er beschäftigt sich mit dem Vertrauen zwischen Verhandlungspartnern. Das Vertrauen ist abhängig von den Informationen, die die Verhandlungspartner austauschen. Es werden vier Informationsarten unterschieden.

- *Kooperationsabsicht*: Dem Verhandlungspartner wird gesagt, dass man kooperativ eingestellt sei.
- *Kooperationserwartung*: Dem Verhandlungspartner wird mitgeteilt, dass man von ihm eine kooperative Einstellung erwarte.
- *Vergeltungsandrohung*: Dem Verhandlungspartner wird verdeutlicht, dass man im Falle seiner Nicht-Kooperation Vergeltungsmaßnahmen ergreifen werde.
- *Vergebungsbereitschaft*: Falls der Verhandlungspartner sich dennoch einmal unkooperativ verhalten hat, so teilt man ihm mit, dass man bereit sei, ihm dies zu vergeben, sofern er von nun an kooperativ handle.

Aus dieser Unterscheidung wichtiger Informationsarten, die zwischen Verhandlungspartnern ausgetauscht werden können und die das Vertrauen beeinflussen, kann man Vorschläge ableiten, worauf man achten sollte, damit es keine misstrauenerzeugenden Missverständnisse gibt (vgl. z.B. Bazerman, 1994). Beispiel: Drohungen gegenüber dem Partner

sollten klar als angemessene Reaktion auf sein unkooperatives Verhalten ausgewiesen werden, weil sonst die Gefahr besteht, dass der Partner sie falsch typisiert - etwa als unkooperatives Verhalten oder als Hinweis auf mangelnde Vertrauenswürdigkeit (untrustworthiness).

In einem experimentellen Gefangenen-Dilemma-Spiel konnte Loomis nachweisen, dass die Wahrscheinlichkeit des Vertrauens in sein Gegenüber, mit der Zahl der gegebenen Informationsarten anwächst. Denn: Je größer die Zahl der arteinschlägigen Informationen ist, desto vorhersehbarer ist das Partnerverhalten. Die *Vorhersagbarkeit* (predictability) ist letztlich die entscheidende Größe, die Vertrauen erzeugt.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Es geht um geschäftliche Verhandlungsbeziehungen (L0: *Beziehungsrahmen*). Im Zentrum steht bei Loomis die (motivationale) Verlässlichkeit des Partners (L9: *Sich-bemühen-um, austauschmotivierter Bemühensmodus*, und L10: *Durchhalten*). Wie bei Deutsch sind alle anderen Leerstellen durch die Art der experimentellen Inszenierung implizit angesprochen. Ohne beispielsweise die implizite Realisierung von Schadensmöglichkeiten wäre ein Gefangenen-Dilemma kein eben solches.

Besondere Akzentuierungen: Loomis spezifiziert die motivationale Verlässlichkeit (L9: *Sich-bemühen-um*), indem er sagt, dass diese in ihrem Kern Vorhersagbarkeit (L10: *Durchhalten*) bedeute.

Anschließende Erweiterungen: Die als Vorhersagbarkeit spezifizierte Ver-

lässlichkeit wird nach Loomis durch drei Informationsarten beeinflusst (Kooperationsabsicht, Kooperationserwartung, Vergeltungsandrohung). Sollte es bereits zu unkooperativem Verhalten des Partners gekommen sein, so ist die *Vergebung* eine Möglichkeit, Verlässlichkeit wiederherzustellen. Mit der Vergebung wird ein Schlusstrich gezogen, um wieder von vorne anfangen zu können.

Funktionale Hypothesen: Wie bei allen austauschtheoretischen Ansätzen ist das Vertrauen kein Selbstwert, sondern ein Wert im Kontext der Optimierung des Eigennutzes. - Da dies für alle Ansätze gilt, werde ich es in der Folge nicht mehr jeweils wiederholen.

Typisierende Einordnung: Das Vertrauen ist bei Loomis eine *individual-semantische* Größe in einer *öffentlichen Sozialbeziehung*. Die Spielpartner sind gleichsam Geschäftspartner. Es geht also um *Umgangstrauen*.

Die Untersuchung legt nahe, dass es dem Umgangstrauen nicht nur nicht abträglich, sondern sogar zuträglich ist, über Straf- und Vergeltungsmöglichkeiten nachzudenken, und dies dem Partner auch mitzuteilen. In einer Freundschaftsbeziehung könnte dagegen das Ankündigen von *Vergeltungen* (wenn dies nicht spielerisch, sondern ernsthaft erwogen wird) zerstörend wirken. - Aber das ist hier natürlich zunächst nur eine Vermutung. *Vielleicht ist dies ja ein Unterscheidungsmerkmal zwischen (öffentlichem) Umgangstrauen und (privatem) Begegnungstrauen.*

Nach Loomis gehört auch die *Vergebung* (absolution) zu einer effektiven Geschäftsbeziehung. Sie ist ja bekanntlich Teil einer allgemeinen, spieltheoretisch abgeleiteten „tit-for-tat“-Empfehlung. Es gilt demnach, Interaktionen zunächst kooperativ einzuleiten und sodann Gleiches mit

Gleichem zu beantworten. Sollte dies irgendwann zu einem unkooperativem Schlagabtausch führen, so sollte man diesen nicht immerfort weiterführen, sondern es sollte zwischendurch immer mal wieder eine kooperative Handlung angeboten werden, gepaart mit der Bereitschaft, das Vergangene zu vergessen - also Vergebungsangebot. *Vergeben ist so Teil einer Verhaltensstrategie, die Eigennutz zu mehren versucht.* Es lohnt sich, gelegentlich zu vergeben.

Es wäre eine spannende Frage, den Verweisungsgehalt des Vergebens in geschäftlichen Umgangsbeziehungen mit dem in familiären Begegnungsbeziehungen zu vergleichen. Gemeinsamer Kern ist sicher: „Lass uns unter das Vergangene einen Schlussstrich machen, um neu und anders anzufangen!“, doch darüber hinaus mag es wichtige Unterschiede geben. In der Begegnungsbeziehung mag das Vergeben moralische Qualitäten haben, die es in der Geschäftsbeziehung nicht hat (zur umfassenderen Explikation des Begriffs „Vergeben“ vgl. Fragenblock V).

Molm, Takahashi & Peterson (2000): In dieser Untersuchung geht es um den *Zusammenhang zwischen Vertrauen und Explizitheit der Beziehungsregelung*. Bereits Blau (1964) mutmaßte, dass Vertrauen besonders in solchen Beziehungen gedeihen kann, in denen die wechselseitigen Austausche nicht präzise spezifiziert und bindend geregelt sind. Vertrauen, so sagt er, brauche „diffuse future obligations“ (S. 93). Erst in solchen Situationen kann ein Partner dem anderen sein Vertrauen beweisen und der andere kann sich dessen als würdig erweisen. Wenn eine Beziehung bis ins Detail durchartikuliert und geregelt ist, kann weder das eine noch das andere geschehen. In einer solchen Beziehung braucht man kein Vertrauen, es ist afunktional. Zwischenmenschliches Vertrauen entsteht, wenn es funktional ist:

- Wenn zwei Partner interagieren,

- wenn einer vom anderen profitieren kann,
- wenn keiner vom anderen genau weiß, ob und wann geleistete Dienste zurückgezahlt werden,
- wenn wechselseitige Reziprozitätshoffnungen bestehen,
- dann ist Vertrauen gefordert, dann entsteht es.

Das Risiko der Nicht-Reziprozität erzeugt „trust and affective commitment“ (Molm u.a., 2000, S. 1402). In einem austauschtheoretisch angelegten Laborexperiment konnte diese Annahme bestätigt werden: „(O)ur subjects still came to trust their partners and feel positively toward them to a much greater degree in their reciprocal exchanges than in negotiated exchanges“ (S. 1423).

Wenn man diesen Befund verallgemeinert, dann hieße dies, dass zum Beispiel Ehepartner, die vor ihrem Eheschluss einen vermögensrechtlichen Ehevertrag abschließen, damit das Aufkommen einer Vertrauensbeziehung zumindest erschweren.

Pruitt (1981): Auch ihm geht es um Vertrauen in Verhandlungen. Menschen gewinnen zueinander Vertrauen, wenn sie meinen, „that the other party is ready for cooperative behavior, is open minded and prepared to engage in problem-solving if one shows a like readiness“ (S. 92). Ist Vertrauen erst einmal gewachsen, so sind die Partner auch zu riskanteren Verhaltensweisen bereit. Pruitt nennt eine *Reihe von Risiken*, die in einer Verhandlungsbeziehung eingegangen werden können:

- *Ansehensverlust*: Person P ist bereit, Zugeständnisse zu machen, auch auf die Gefahr hin, dadurch als schwach zu erscheinen. Dieser Verlust setzt denotwendig voraus, dass „we each cherish the esteem, and shrink from the disesteem, of our fellows (Brennan & Pettit, 2000, S. 78). Normalerweise mögen wir es demnach nicht, als

schwach zu erscheinen. In vertrauensvollen Beziehungen riskieren wir dies.

- *Verpassen günstiger Gelegenheiten:* Person P ist bereit, eine Gelegenheit, die Person O zu übervorteilen, nicht zu nutzen. Person P verzichtet auf mögliche Vorteile.
- *Machtverlust:* Person P ist bereit, Vorleistungen zu erbringen, obgleich dies die Gefahr einschließt, in der Folge eine schwächere Verhandlungsposition zu haben.
- *Verlust eines Informationsvorsprungs:* Person P ist bereit, der Person O Informationen zu geben, auch auf die Gefahr hin, dadurch einen wichtigen Wissensvorsprung zu verlieren.

All diese Verluste sind mögliche Schäden, die bei einer vertrauensvollen Beziehung gewagt werden, weil man erwartet, dass der Partner die offerierten Schädigungsmöglichkeiten nicht ausnutzt. Und er nutzt sie nicht aus, weil man ihm eine kooperative Motivation unterstellt.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Pruitt rückt die L5: *Schadensmöglichkeiten* und das L9: *Sich-bemühen-um* in den Mittelpunkt. Vertrauen in geschäftlichen Verhandlungsbeziehungen wird virulent, wenn Schadensmöglichkeiten bestehen. Und Vertrauen wird aufgebaut durch Verlässlichkeit (L9: *Sich-bemühen-um*, *austauschmotivierter Modus*, und L10: *Durchhalten* und).

Inwendige Differenzierungen: Die *Schadensmöglichkeiten* werden intern differenziert. Es werden *vier mögliche Schäden* unterschieden, die Verhandlungspartner einander zufügen können.

Anschließende Erweiterungen: Das *L9: Sich-bemühen-um* wird gleichsam motivational hergeleitet. Bei Menschen, die *kooperativ* motiviert sind (Ziel: Maximierung des gemeinsamen Nutzen), kann man Bemühensverlässlichkeit erwarten. Die Kooperationsbereitschaft wiederum wird angeregt durch Offenheit und Problemlösungsbereitschaft.

Anders sähe die Lage aus, wenn Personen kompetitiv oder individualistisch motiviert wären. *Kompetitiv* sind Menschen motiviert, wenn sie vorrangig danach streben, den anderen zu überflügeln (Ziel: Differenzmaximierung). *Individualistisch* sind Menschen motiviert, wenn sie vorrangig das Meiste für sich „herausholen“ wollen (Ziel: Maximierung des individuellen Nutzens) – ohne dabei den anderen übertreffen zu wollen.

Typisierende Einordnung: Auch hier wieder handelt es sich um individualsemantisches *Umgangsvertrauen*.

Shapiro, Sheppard & Chareskin (1992): Sie trennen in ihrer Arbeit zum Vertrauen in Verhandlungen drei verschiedene Arten des Vertrauens:

- *Wissensbasiertes Vertrauen:* Hier entsteht Vertrauen, weil die Person P weiß, wie die Person O sich verhalten wird. Ihr Verhalten ist vorhersagbar.
- *Identifikationsbasiertes Vertrauen:* Die Person P vertraut der Person O, weil sie beide einvernehmlich orientiert und motiviert sind. „The highest order of trust assumes that one party has fully internalized the other’s preferences“ (S. 371).
- *Abschreckungsbasiertes Vertrauen:* Die Person P vertraut der Person O, weil P weiß, dass sie O Schaden zufügen kann, falls O ihr Schaden zufügt. Und Person P weiß, dass dies auch die Person O weiß.

Es gibt eine Vielzahl weiterer Arbeiten, die gleichfalls verschiedene Vertrauensarten unterscheiden (z.B. Barney & Hansen, 1994; Fisman & Khanna, 1999; Lindsold, 1978). Lewicki & Bunker (1995, 1996) beziehen sich auf Shapiro u.a. und erweitern deren Ansatz. Zunächst erweitern sie den Begriff des „abschreckungsbasierten Vertrauens“. Vertrauen wird nicht nur gestiftet durch die Möglichkeit strafen zu können, sondern auch durch die Möglichkeit belohnen zu können. Sie sprechen deshalb allgemeiner von einem „kalkülbasierten Vertrauen“.

Wichtiger aber ist noch, dass Lewicki & Bunker zu jedem Vertrauensstyp sagen, wie sich das auf ihm basierte Vertrauensverhältnis wohl *weiter entwickeln* werde. Beispiel: Aus kalkülbasiertem Vertrauen kann mit der Zeit wissensbasiertes werden. Das dadurch wechselseitig wachsende Verstehen kann schließlich so weit gehen, dass identifikationsbasiertes Vertrauen entsteht. Die Typisierung ist also nicht nur deskriptiv bedeutsam, sondern auch *entwicklungsbezüglich*.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Ausgangspunkt der typisierenden Unterscheidungen ist das unterstellte L9: *Sich-bemühen-um*. Es wird gefragt, welche Überlegungen einen Menschen dazu führen, einem Mitmenschen verlässliches *Sich-bemühen-um* zuzuschreiben.

Akzentuierungen und Erweiterungen: Es gibt unterschiedliche Veranlassungen ein L9: *Sich-bemühen-um* zu unterstellen. Diese lassen sich den hier unterschiedenen *Bemühensmodi* zuordnen. Das identifikationsbasierte Vertrauen ist eine Mischung aus *wert-* und *zuneigungsmotiviertem* Bemühen. Das abschreckungsbasierte Vertrauen entspricht dem *druckmotiva-*

tionalen Bemühen, das kalkülbasierte dem *austauschmotivationalen*. Das wissensbasierte Vertrauen ist aus meiner Sicht kein eigenständiger Vertrauentyp, denn – wie schon öfter dargelegt – Vorhersagbarkeit reicht nicht aus, Vertrauen zu begründen.

Abhängig von den Vertrauensarten ergeben sich unterschiedliche *Handlungsanschlüsse*. Identifikationsbasiertes Vertrauen beispielsweise verlangt weniger bis gar keine Überwachungsaktivität, im Gegensatz zum abschreckungsbasierten. Die Handlungsanschlüsse sind Varianten von *L15: Umgangsoptionen*.

Eine weitere wichtige Erweiterung besteht darin, dass ein *Phasenmodell* der Entwicklung vorgestellt wird, in dem die verlässlichkeitsbegründenden Überlegungen sich regelhaft wandeln.

Lewicki & Bunker (1996): Sie machen sich auch noch darüber Gedanken, welche Folgen ein *Vertrauensbruch* hat. Er erzeugt negative Gefühle, Unsicherheit und eine Labilisierung der Beziehung. Die vertrauenskonstitutive Vermutung verlässlichen *Sich-bemühens-um* gerät ins Wanken. Dies kann wiederum weiteres nach sich ziehen:

- *Abbruch* der Beziehung.
- *Beibehalten* der Beziehung, aber auf einem niederen Vertrauensniveau.
- *Bewältigung* der Krise und Wiederherstellen des alten Vertrauens.

Was davon realisiert wird, das hängt von der Interpretation des Gründe des Vertrauensbruchs ab.

Hosmer (1995): Er liefert eine Taxonomie verschiedener Situationen (*L0: Beziehungsrahmen* und *L1: Situation*), in denen Vertrauen gefragt ist und eine Rolle spielen kann.

- Individuelles Handeln unter Bedingungen der *Unsicherheit* und *Verletzlichkeit*.
- Interindividuelles Handeln unter Bedingungen der *Verletzlichkeit* und *Abhängigkeit*.
- Ökonomische Transaktion, geregelt durch *Verträge* und *Kontrollen*.
- Handeln in sozialen Strukturen, *geregelt, gesetzlich fixiert* und *normativ*.

Die beiden ersten Situationen sind eher motivationszentriert bestimmt, die beiden letzten eher förmlich und strukturell.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Die Verletzlichkeit thematisiert die L5: *Schadensmöglichkeiten*, die Unsicherheit thematisiert das L9: *Sich-bemühen-um* oder das L7: *Kompetenzzutrauen*.

Inwendige Differenzierungen: Die verschiedenen Situationsarten können bei der kategorialen Gliederung der Leerstelle L1: *Situation* dienlich sein.

Anschließende Erweiterungen: Der Verletzlichkeit wird noch ein möglicher Grund zugefügt: die soziale *Abhängigkeit*. Zur Verlässlichkeit des Sich-bemühens-um werden Gründe genannt: *Regeln, Normen, Verträge, Kontrollmöglichkeiten*.

Typisierende Einordnung: Hosmer argumentiert *individualesemantisch*. Der Unterscheidung verschiedener Situationen liegt möglicherweise die dimensionale Differenz „privat/öffentlich“ zugrunde. Die beiden ersten Situationen kommen in die Nähe des *Begegnungsvertrauen*, die beiden letzten passen eher zum *Umgangsvertrauen*.

Mayer, Davis & Schoorman (1995) verwenden drei Kernbegriffe: Vertrauensbereitschaft (propensity to trust), Vertrauenswürdigkeit (trustworthiness) und Risikobereitschaft (risk).

- *Vertrauensbereitschaft*: Damit ist eine relativ stabile Disposition gemeint, die darin besteht, in verschiedenen Situationen bereit zu sein, sich anderen gegenüber verletzlich zu machen. Ob jemand so disponiert ist, hängt von seiner Persönlichkeit, seinen gemachten Erfahrungen und dem kulturellen Milieu, in dem er lebt, ab.
- *Vertrauenswürdigkeit*: Sie setzt sich aus drei Komponenten zusammen - Fähigkeit (ability), Wohlwollen (benevolence) und Integrität (integrity). Personen, denen man vertraut, schreibt man diese Größen zu. Mit Integrität ist gemeint, dass die vertrauenswürdige Person sich an gemeinsam akzeptierten Prinzipien und Regeln orientiert. Man unterstellt ihr Gerechtigkeitssinn.
- *Risikobereitschaft*: Vertrauen macht risikobereit. Zwischen dem Ausmaß des Vertrauens, das man einer Person entgegenbringt, und dem Ausmaß, ihr gegenüber ein Risiko einzugehen, besteht ein direkter Zusammenhang. Beides ist situationsspezifisch.

Die Autoren weisen ferner darauf hin, dass man zwischen Vertrauen und Kooperation trennen müsse. Menschen kooperieren häufig mit Mitmenschen, ohne diesen zu vertrauen (besonders dann, wenn diese Macht über sie haben). Diese Klärung halten die Autoren für wichtig, weil in vielen austauschtheoretisch angelegten Studien die semantische Größe „Vertrauen“ über kooperatives, die Größe „Misstrauen“ über selbstbezügliches (self-centered) Verhalten behavioral bestimmt wird (so z.B. bei Kimmel u.a., 1980).

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzung von Leerstellen: L5: *Schadensmöglichkeiten* und L12: *NSZ-Erwartung* werden (wenn auch ununterschieden) mehrfach angesprochen, so bei der Bereitschaft, sich verletzlich zu machen, und so bei der Risikobereitschaft. In die Risikobereitschaft mit eingeschlossen ist L13: *Sichgetrauen*. L7: *Kompetenzzutrauen* taucht hier als Fähigkeit auf und L9: *Sichbemühen-um* wird bei Integrität und Wohlwollen berührt.

Inwendige Differenzierungen: Man könnte sich fragen, ob wir nicht den explizierten Leerstellen-Satz um eine Leerstelle: „Interesse am Wohlergehen der vertrauenden Person“ ergänzen müssen. Dies wäre dann der Fall, wenn diese Leerstelle obligatorisch gefordert ist. Das ist sie aber nicht. Ich sprach bereits davon.

Es gehört zu unserem Umgangswissen, dass man einer Person vertrauen kann (z.B. einem Rechtsanwalt), ohne ihm unterstellen zu müssen, dass er einem wohl will, es reicht aus, ihm zu unterstellen, dass er *professionell* kompetent und bemüht arbeitet. Das Wohlwollen ist keine obligatorische Größe, sondern eine fakultative.

Das Wohlwollen ist eine *mögliche Spezifizierung der Bemühensverlässlichkeit*. Sie steigert diese. Wenn beispielsweise zu dem professionellen Bemühen eines Rechtsanwalts, von seinem Klienten Schaden abzuwenden, noch hinzukommt, dass er auch an dessen Wohlergehen interessiert ist, so steigert dies sicherlich das Vertrauen in ihn, doch kann man einem Rechtsanwalt, wie gesagt, auch ohne unterstelltes Wohlergehensinteresse vertrauen. Wenn dies aber der Fall ist, dann ist das Wohlergehensinteresse der Vertrauensperson nicht vertrauensobligatorisch.

Anschließende Erweiterungen: Die Autoren stehen mit ihren Überlegungen an der Nahtstelle zwischen *prozess- und dispositionszentrierten* Ansätzen. Zwei der drei Kerngrößen (Vertrauens- und Risikobereitschaft) werden als erlernte Bereitschaften dispositionally verankert. Bei der Risikobereitschaft wird eine *interaktionistische* Position vertreten: Disposition \times Situation. Alle Dispositionen setzen Prozessuales voraus, denn zu diesem sollen sie ja disponieren. Alle so vorausgesetzten prozessualen Gehalte lassen sich in dem explizierten Auffassungsapparat unterbringen.

Funktionale Hypothesen: Dezidierte und spezifische funktionale Hypothesen werden nicht geäußert, abgesehen natürlich von der austauschtheoretisch unterstellten All-Funktion: Nutzen mehren, Schaden mindern. Es gibt lokale Je-desto-Hypothesen. Je mehr Vertrauen, desto mehr Bereitschaft zum Risiko (d.h. zum *L13: Sich-getrauen*).

Typisierende Einordnung: Bei den besprochenen austauschtheoretischen Betrachtungen des Vertrauens geht es stets um *individualemantisches Umgangsvertrauen*, wie es kennzeichnend ist für geschäftliche Beziehungen und Interaktionen.

Prinzipal-Agent-Beziehung: Von besonderem austauschtheoretischem Interesse in der Geschäftswelt ist die Prinzipal-Agent-Beziehung (vgl. Britton & Ball, 1999). Der Prinzipal ist der Auftraggeber, der Agent der Auftragerfüller. Derartige Beziehungen gibt es zuhauf: Aktionär-Manager, Ratsucher-Ratgeber, Kunde-Handwerker, Vorgesetzter-Untergebener, Anleger-Bankkaufmann und dergleichen mehr. Die derzeit alleror-

ten aus dem Boden schießenden Consulting-Dienste sind prinzipaldienliche Agenturen.

In all diesen Fällen hat ein Prinzipal etwas vor, was ihm Vorteile verspricht, was ihm aber auch Nachteile eintragen kann, wobei hier auch entgangene mögliche Vorteile als Nachteile bzw. als Schaden zählen. Je größer die Schadensmöglichkeiten für den Prinzipal sind, desto drängender möchte er Antworten auf folgende Fragen haben:

- *Strengt sich* der Agent wirklich *an*? Gibt er sein Bestes?
- Welcher *Bemühensmodus* steuert das Handeln des Agenten?
- Ist er *austauschmotiviert*, so kann man fragen: Wie kann ich sein Bemühen *steigern*? Wie kann ich sichern, dass er mit diesem Bemühen bis zum Schluss *durchhält*?
- Welche *Vertragsmodalitäten* sind hierzu geeignet? Wie muss ich den Zahlungsplan gestalten? Welche Strafmöglichkeiten muss ich aufbauen? ... und dergleichen mehr.

Aber nicht nur der Prinzipal kann Schaden durch den Agenten erleiden, der Prinzipal kann auch den Agenten schädigen, etwa indem er für erbrachte Leistungen nicht zahlt.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Der *L0: Beziehungsrahmen* ist ein geschäftlicher. Im Vordergrund stehen die *L5: Schadensmöglichkeiten*. Richten wir den Blick auf den Prinzipal, so fragt er nach dem *L7: Kompetenzzutrauen* und dem *L9: Sich-bemühen-um* des Agenten. Der Prinzipal wird von einem *austauschmotivierten* Bemühensmodus ausgehen. Das Aushandeln von Verträgen ist daraufhin angelegt, das Austauschverhältnis stabil zu

regeln. Ein wichtiger Regelungszweck ist die Sicherung des *L10: Durchhaltens*.

Inwendige Differenzierung: Es wird darüber nachgedacht, wie die Anreizstruktur zur Schaffung und Erhaltung des *L9: Sich-bemühens-um* geartet sein muss.

Funktionale Hypothesen: Typisch austauschtheoretisch gedacht, wird der Mensch als jemand gesehen, der dann vertraut, wenn ihm dies Vertrauen etwas einbringt.

Typisierende Einordnung: Austauschtheoretische Analysen zwischenmenschlichen Interagierens gehen vom Postulat des methodologischen Individualismus aus. Entsprechend geht es hier um *individualemantisches Umgangsvertrauen*.

Geschlechterunterschiede: Verhalten sich Frauen in „trust games“ anders als Männer? Es gibt viele Untersuchungen, die keinen grundlegenden Unterschied feststellen konnten. Eine Untersuchung von Croson & Buchan (1999) fand einen: Frauen sind „more likely to reciprocate than males“ (S. 390). Dies kann nicht durch eine allgemein größere Bereitschaft zu altruistischem Verhalten erklärt werden (weil sonst noch andere Differenzen hätten auftreten müssen). *Die höhere Bereitschaft ist auf Reziprozität beschränkt*.

Zahlreiche Untersuchungen belegen Geschlechterunterschiede bei der Einschätzung von Schadensmöglichkeiten und deren Schwere. Frauen neigen in vielen Untersuchungen dazu, mögliche Schäden als schwerer

wiegender einzuschätzen, doch ist die Befundlage recht differenziert (einen knappen Befundüberblick gibt Slovic, 1999, S. 692f.).

Internationale Beziehungen: Der austauschtheoretische Denkansatz wird nicht nur auf Beziehungen zwischen einzelnen Personen angewandt, sondern auch auf zwischenstaatliche Beziehungen. So legt Kydd (2000) eine Untersuchung vor, mit der er der weit verbreiteten Meinung widerspricht, dass es wenig Raum für Vertrauen in zwischenstaatlichen Beziehungen geben kann, weil jede Seite stets damit rechnen muss, dass die Gegenseite „is malevolently inclined and bound to exploit one's cooperation rather than reciprocate it“ (S. 325). Kydd stellt sich die Aufgabe, Regeln eines Austauschspiel zu entwickeln, die es erlauben, zu kooperieren, ohne austauschkalkulierend unvernünftig sein zu müssen. Die entscheidende Größe in diesem Spiel (das er formal expliziert) ist die Rückversicherung (Reassurance Game). „Reassurance is accomplished by costly signaling. In order to work, the signals must be costly, but not too costly. Make them cheap and they become cheap talk, which untrustworthy types will send as well. ... However, the signals cannot be made too costly either, or the nice types will be too fearful to send them“ (S. 340). „By sending costly signals to the other side, trust can be built“ (S. 352).

Es wäre leicht möglich, die Reihe der austauschtheoretisch orientierten Ansätze und Untersuchungen fortzusetzen. Ich lasse es hier bei den erwähnten bewenden. Ich habe versucht, jene Arbeiten auszuwählen, die differenzierungshaltig sind.

Motivationstheoretische Ansätze

Es gibt eine Reihe von Theorien, deren Gegenstand die motivationale Grundlage des Habens oder Nicht-Habens von Vertrauen oder Misstrauen ist. Darüber hinaus aber sind motivationale Hypothesen in fast allen vertrauensthematischen enthalten - wenn nicht explizit dann implizit. In meinen „Einordnungen in den explizierten Auffassungsapparat“ frage ich danach jeweils unter der Rubrik „Funktionale Hypothesen“. Individualsemantische funktionale Hypothesen sind „motivational“ (nicht so sozialsemantische Hypothesen). Weil die Motivationsfrage also stets nebenher mitläuft, gebe ich hier lediglich ein paar kurze hervorgehobene Exempel:

Motivationaler Status des Vertrauens: Ist das Vertrauen ein *ursprüngliches* oder ein *abgeleitetes* Motiv? Für beide Auffassungen gibt es Vertreter (Näheres unter 9.1.1.3).

Vertrauen im Kontext möglicher Interaktionsmotivationen: Ob Vertrauen gefragt ist oder nicht hängt von der jeweiligen Interaktionsmotivation ab (vgl. die „Einordnung“ bei Pruitt). Nehmen wir als Beispiel ein Nicht-Null-Summen-Spiel. Ein Spieler kann in einem solchen Spiel kompetitiv, individualistisch oder kooperativ motiviert sein. *Kompetitiv* heißt, es kommt dem Spieler vor allem darauf an, besser als der Mitspieler zu sein. *Individualistisch* heißt, er fragt sich lediglich, wie holt er für sich das Meiste heraus (egal, was der Mitspieler erhält). *Kooperativ* heißt, der Spieler will, dass er und der Mitspieler gemeinsam ein Maximum an Nutzen haben. Nehmen wir diese Motivationslagen, so versteht es sich, dass in jeder Lage die Vertrauensfrage anders thematisiert wird. Das Vertrauen ist also eine motivationsabhängige Größe.

Welche Motivationslage in einer Situation aktualisiert wird, ist natürlich auch situationsabhängig. Beim Kampf um Marktanteile wird eine kompetitive Motivation nahegelegt. Geht es um die Lösung eines gemeinsamen Problem (z.B. Besteigen eines Berges), so herrscht wohl eher kooperative Motivation. - Zu solchen motivationalen Einflüssen finden sich weitergehende Erläuterungen bei Rubin & Brown (1975).

In einer Studie, in der es unter anderem um die Bedeutung von Vertrauen in engen Beziehungen geht, unterscheiden Wieselquist u.a. (1999) vier denkbare Interaktionsmotivationen:

- MaxOwn: Streben danach, die eigenen Interessen bestmöglich zu befriedigen.
- MaxOther: Streben danach, die Interessen des Partners bestmöglich zu befriedigen.
- MaxJoint: Streben danach, die gemeinamen Interessen bestmöglich zu befriedigen.
- MaxRel: Streben danach, die Differenz der Interessen der Partner zu maximieren.

Welche Motivation in einer engen Partnerbeziehung vorrangig ist, ergibt sich aus dem Handeln der Partner in so genannten diagnostischen Situationen. Es sind dies Situationen, die einen Zielkonflikt beinhalten.

Ich will hier nur auf eine Hypothese der Arbeit eingehen. „We expect that the perception of partner pro-relationship acts such as accommodation and willingness to sacrifice would yield enhanced trust in the partner“ (S. 946). Diese recht plausible Annahme wurde bestätigt. Zeigen Partner in diagnostischen Situationen MaxOther-Streben, dann fördert dies das Vertrauen in sie (*L9: Sich-bemühen-um, zuneigungsmotivierter Modus*). Gemessen wurden alle relevanten Variablen durch Fragebogenerhebungen.

Zuschreibungen von Vertrauen/Misstrauen sind semantische Akte (Attributionen, s.u.), die man daraufhin betrachten kann, was sie demjenigen, der sie vollzieht, einbringen. „Expressions of trust in institutions can be at once performances of a ‚trusting‘ role that one thrusts onto dependent communities, and also directive declarations whose intention it is to remind institutions of their obligations to live up that trust. ... (A) risking of trust in a situation where to do otherwise is to run the risk of no trust at all“ (Szerszynski, 1999, S. 250).

Individualfunktionale Fragen dieser Art lassen sich an das Haben oder Nicht-Haben und an das Erklären oder Nicht-Erklären von Vertrauen/Misstrauen zuhauf stellen. Wenn man das ausdrückliche Aussprechen von Vertrauen/Misstrauen als Fall von Handeln (z.B. als Sprechakt/Redehandlung) ansieht, dann lassen sich alle Motivations-theorien, die beanspruchen Handeln zu erklären, hier zum Einsatz bringen.

Dissonanztheoretische Betrachtung: Koller (1988) zieht Festingers Dissonanztheorie heran, um folgende Hypothese zu formulieren: Vertrauen ist umso größer, je größer das Risiko in einer gegebenen Situation ist - vorausgesetzt, man kann der Situation nicht entweichen, man muss entscheiden und man muss handeln.

Einen anderen dissonanztheoretisch fassbaren Gedankengang erforschen Sagarin, Rhoads & Cialdini (1998): Das Vertrauen einer Person P zu einer Person O wird dadurch geschwächt, dass die Person P die Person O belügt. Die Person O entdeckt die Lüge aber nicht. Warum soll dies der Fall sein? Die Lüge der Person P erzeugt in ihr eine Dissonanz. Sie hat etwas gemacht, was nicht zu ihrem Selbstverständnis passt – dies muss angenommen werden. Diese unangenehme Dissonanz kann dadurch selbstwertdienlich aufgelöst werden, dass die Person P von der

Person O sagt, sie sei nicht sonderlich vertrauenswürdig. Sie verdiene Ehrlichkeit gar nicht. Argumentativ abstützen kann die Person P dies für sich noch, wenn sie an die Gültigkeit des „just-world“-Paradigmas glaubt (letzlich bekommt auf dieser Welt jeder das, was er verdient). In einem Experiment wurde die Lüge der Versuchspersonen durch eine geschickte experimentelle Anordnung inszeniert.

Soziobiologische Betrachtungsmöglichkeiten: Auch Soziobiologen haben sich mit den motivationalen Grundlagen sozialen Verhaltens befasst. Eine Überlegung würde besagen, dass verwandtschaftliche oder verwandtschaftsanaloge Beziehungen und Beziehungen, innerhalb derer die Reziprozitätserwartung gerechtfertigt ist, motivational so geartet sind, dass in ihnen zwischenmenschliches Vertrauen gelebt wird. Zwischen so vertrauensvoll gefügten Gruppen und anderen Gruppen herrscht dagegen harte Konkurrenz und deshalb auch allseitiges Misstrauen. Vertrauen wäre in solchen Intergruppenbeziehungen eine gefährliche Schwäche (zur Soziobiologie bzw. evolutionären Sozialpsychologie gibt einen knappen Überblick Archer, 1997).

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Die motivationstheretischen Ansätze liefern keine detaillierten Explikationen des Vertrauensbegriffs. Durch die Verbindung des Vertrauens mit anderen Motiven liefern sie „erweiternde Anschlüsse“ durch verschiedene „funktionale Hypothesen“. Alle besprochenen Ansätze sind *individualemantisch* zentriert.

Attributionstheoretische Ansätze

Die Frage, ob ein Mensch vertrauen kann oder misstrauen muss, wird für ihn dann thematisch, wenn er absieht, dass ihm Schaden widerfahren kann. Beim zwischenmenschlichen Vertrauen ist die Möglichkeit und die Art eines Schadens vom Tun und Lassen eines Mitmenschen abhängig. Was ein Mitmensch tut oder lässt, ist wiederum davon anhängig, wie er geartet ist - z.B. ist er verlässlich oder nicht, ist er wohlgesinnt oder nicht? Die Attributionstheorie erforscht, wie Menschen dazu kommen, einen Mitmenschen so oder so zu charakterisieren, um so sein Tun und Lassen erklären und vorhersagen zu können.

Da das zwischenmenschliche Vertrauenskalkül diverse Beeigenschaften eines Interakteurs impliziert (Schadensmöglichkeiten, Bemühen, Kompetenz), liegt es auf der Hand, dass bestimmte *Teile des Vertrauenskalküls auch attributionstheoretisch interessant* sind. So gibt es eine Reihe von Untersuchungen, die nach den Bedingungen für die Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit (trustworthiness) fragen, wobei dieser Begriff meist die Größen: keine Schadensabsicht, Bemühen und Kompetenz undifferenziert bündelt.

Kruglanski (1970) erforscht situative Faktoren, die einen Menschen dazu bringen, einem Mitmenschen Vertrauenswürdigkeit zuzuschreiben. Er repliziert dabei eine Untersuchung von Stickland (1958). Es wird eine *Überwachungssituation* experimentell inszeniert. Die Vpn sollen zwei Personen bei der Arbeit beobachten und überwachen, wobei sie eine der beiden Personen instruktionsgemäß genauer beobachten sollen, um sie gegebenenfalls zu strafen. Die zu beobachtenden Personen verhalten sich nicht unterschiedlich. Nach der Überwachungszeit werden die Vpn gefragt, welche der beiden bewachten Personen für sie vertrauenswür-

diger und sympathischer ist. Stets wird die Person genannt, die nicht so eng bewacht worden ist.

Man kann diese Befunde mit Bems (1967) Theorie der Selbstwahrnehmung erklären. Die Vpn attribuieren den beobachteten Personen jeweils die Eigenschaften, die zu ihrem Verhalten ihnen gegenüber verweisungsschlüssig passen.

Misstrauen einer Person P gegenüber einer Person O kann auch dadurch geweckt werden, dass man der Person P sagt, das Verhalten der Person O könne für sie *gravierende Folgen* haben (Fein & Hilton, 1994).

Oder, wenn eine Person O einer Person P Schaden zufügen *kann*, um daraus eigenen Nutzen zu ziehen, und wenn Person O dies *nicht tut*, und zwar mehrfach nicht tut, dann attribuiert die Person P der Person O Vertrauenswürdigkeit.

Oder, wenn eine Person O sich gegenüber einer Person P *freiwillig und wissentlich verletzlich* macht, folgert die Person P daraus, dass die Person O ihr vertraut, und sie folgert dann weiterhin, dass sie wohl auch ihr vertrauen könne (vgl. dazu auch die Ausführungen Osgoods, 1974, zu vertrauensbildende Maßnahmen und Baeckers, 1993, Darstellung des Paradox des Vertrauens).

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzte Leerstellen: Die Attributionstheorien interessieren sich lediglich für einen Teil des Vertrauenskalküls: Ein Mensch kann einem Mitmenschen vertrauen, weil er bestimmte Eigenschaften hat, nämlich L7: *Kompetenzzutrauen*, L8: *Beibehalten*, L9: *Sich-bemühen um*, L10: *Durchhalten*. Weil er diese Eigenschaften hat, kann man von ihm ein entsprechendes

Verhalten erwarten (L12: *NSZ-Erwartung*) und sich deshalb getrauen, etwas Bestimmtes zu tun oder zu lassen (L13: *Sich-getrauen*).

Anschließende Erweiterungen: Es wird nun der attributionstheoretische Begriffsapparat (meist Kelleys ANOVA-Modell, 1967) herangezogen, um vorherzusagen und zu erklären, unter welchen Gegebenheiten Vertrauenswürdigkeit zugeschrieben wird und unter welche nicht. Das Vertrauenskalkül wird als ein Spezialfall eines allgemeinen Attributionskalküls angesehen.

Funktionale Hypothesen: Es geht um die Erforschung *individualemantischer* Zusammenhänge. Die Attributionstheorie geht davon aus (vgl. Heider, 1958; Laucken, 1999a), dass Menschen sich die mitmenschliche Umwelt durch das Zuschreiben fester Eigenschaften stabilisieren wollen, um so der Welt eine handhabbare Ordnung zu geben.

Manchmal bleibt es bei dieser sehr weiten Funktionsbestimmung, dann geht es den Menschen schlicht darum, der Welt eine handhabbare Gliederung und Ordnung zu verleihen, so dass sie erwartbar handeln können. Das Zuschreiben von Vertrauenswürdigkeit hat dann eine pragmatische Funktion.

Liest man gleichsam auch zwischen den Zeilen, so gesellt sich zu dieser Funktion eine weitere hinzu. Menschen favorisieren solche Ordnungen, die wohlergehensdienliche Handlungen ermöglichen. In diesen Zusammenhang wird dann auch die Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit gestellt. Das Zuschreiben von Vertrauen kann dann (über die pragmatische Funktion hinaus) entlastend und deshalb wohlergehensdienlich sein.

Typisierende Einordnung: Es geht um *Individualemantik*, es geht um indivi-

duelle Funktionen und es geht - wie in Experimenten kaum anders inszenierbar - um *Umgangstrauen*.

9.1.1.2 Dispositionstheoretische Ansätze

Dispositionstheoretische Ansätze können leicht an die attributionstheoretischen angeschlossen werden. So kann man danach fragen, ob sich Menschen darin, wie sie in bestimmten sozialen Situationen attribuieren, unterscheiden. Gibt es ihre Persönlichkeit charakterisierende Attributionsbereitschaften? Meyer & Schmalt (1978) sprechen von „Attributionsvoreingenommenheiten“ (S. 121).

Rotter (1954) entwirft eine Lerntheorie, in der soziale Erfahrungen im Mittelpunkt stehen. Auch Deutsch (1958) sagt, dass es die Erfahrungen sind, die ein Mensch im Laufe seines Lebens gemacht hat, die seine Erwartungen und damit auch sein Handeln bestimmen. Solche Erwartungen können *spezifisch* sein (bezogen auf einen besonderen Situationstyp) oder *generell* (über verschiedene Situationstypen hinweg).

Es wird hier also die Annahme gemacht, dass sich Erfahrungen ansammeln, verfestigen und zu einer überdauernden Bereitschaft, in bestimmten Situationen auf bestimmte Weise zu handeln, verdichten können. Man kann natürlich auch vermuten, dass es angeborene (erfahrungsunabhängige) Bereitschaften gibt (z.B. die Bereitschaft, Verwandte zu bevorzugen; vgl. Archer, 1996).

Auch die Bereitschaft, zu vertrauen oder zu misstrauen, ist eine sozial erlernte (oder genetisch mitgegebene) Disposition sozial zu interagieren (z.B. Rotter, 1971).

Erhoben werden Vertrauensbereitschaften üblicherweise durch Fragebogen, in denen die Befragten zu bestimmten Aussagen Stellung nehmen sollen - beispielsweise zu der Aussage: „Heutzutage sucht jeder nur seinen Vorteil!“. Stimmt diese Behauptung oder stimmt sie nicht (bzw. in jeweils welchem Ausmaß)? Es gibt ein Vielzahl an Fragebogen, die die Vertrauensbereitschaft bzw. verschiedene Komponenten derselben erfassen sollen. Der Klassiker ist Rotters (1967) *Interpersonal Trust Scale*. Es gibt zahlreiche Weiterentwicklungen, Spezifizierungen (z.B. für Kinder; Hochreich, 1973) und Erweiterungen, und es gibt auch deutsche Fassungen (z.B. Amelang, Gold & Kübel, 1984; Buck & Bierhoff, 1986). Es geht mir hier nicht darum, die verschiedenen Fragebogen vorzustellen oder zu erörtern, sondern es geht mir um die *gegenständlichen Setzungen*, die in ihnen forschungslogisch leitend sind. Diese will ich in Stichworten ansprechen:

Der Mensch ist mit einer Fülle von *Dispositionen* ausgestattet, die mitbestimmen, wie er eine Situation auffasst und demnach dann handelt. Dispositionen sind mithin semantische Potenziale, die situationsspezifisch aktualisiert werden und dann das aktuelle Prozessieren und Agieren bestimmen.

Man kann verschiedene Arten *semantischer Potenziale* trennen oder sie inhaltlich differenzieren: Erwartungen, Gefühlsbereitschaften, Bewertungsneigungen, Attributionsvoreingenommenheiten, Einstellungen, Motive, Fertigkeiten ... und so weiter. Hinter vielen Gliederungen steht das klassische Vermögenstrio Denken, Fühlen, Wollen (oder: Kognition, Emotion, Volition). Semantische Potenziale können erworben oder angeboren sein.

Hat man erst einmal *Trennungen und Gruppierungen* vorgenommen, so kann man nach *Zusammenhängen* fragen. Beispiel: Hängen bestimmte Motive mit bestimmten Bewertungsneigungen zusammen? Formal las-

sen sich solche Zusammenhänge unterschiedlich fassen: Netzwerk, Cluster, Faktoren, Syndrom, mehrdimensionaler Raum.

Für alle Potenziale kann man Tests (z.B. Fragebogen) entwickeln. Bei der Beantwortung der Frage eines Tests soll ein Potenzial aktualisiert werden und die dabei produzierten Antworten sollen Aufschluss über die Eigenart des aktualisierten semantischen Potenzials geben.

Mit diesem gegenstandsetzenden und -erfassenden Denkapparat kann man auch Vertrauensforschung betreiben. *Vertrauen ist dann ein semantisches Potenzial*, das ein Mensch „in sich“ trägt. Dieses Potenzial kann nun unterschiedlich analytisch befragt werden:

Komponentenanalytisch: Man kann fragen, ob das semantische Potenzial Vertrauensbereitschaft ein einheitliches ist oder ob es aus Komponenten zusammengesetzt ist. Dazu zwei Beispiele:

Erstes Beispiel: Rempel, Holmes & Zanna (1985) sagen, dass das Vertrauen aus drei Komponenten besteht: predictability, dependability und faith. Für jede Komponente enthält ein von ihnen entworfener Fragebogen eigene Items.

Zweites Beispiel: Krampen, Viebig & Walter (1982) unterscheiden drei Aspekte sozialen Vertrauens, für deren jeweilige Erfassung sie Fragen entwickelt haben. In ihrer Studie waren es folgende Aspekte: Misstrauen gegenüber Fremden, Vertrauen in die Zuverlässigkeit anderer Personen, Misstrauen gegenüber Informationen aus den Medien.

Strukturanalytisch: Man kann fragen, ob die Vertrauensbereitschaft ein Potenzial ist, das mit anderen Potenzialen systematisch zusammenhängt und so mit diesen eine Dispositionsstruktur bildet. Zu diesem Fragenbereich gibt es zahllose Studien, vermutlich auch wegen der Einfachheit ihrer Durchführung. Ich erwähne ein paar Beispiele:

Erstes Beispiel: Das Vertrauen wird korreliert z.B. mit Liebestilen, mit Bindungsstilen, mit der Bereitschaft zur Selbstöffnung und so weiter (vgl. im Überblick Bierhoff, 1997). So stellte sich zum Beispiel heraus, dass die Vertrauensskala positiv korreliert mit den Liebestilen Eros, Storge und Agape, negativ mit Ludus und nicht korreliert mit Mania und Pragma (zu den Liebestilen vgl. Lee, 1976).

Zweites Beispiel: Barefoot u.a. (1998) korrelierten die Werte der Interpersonal Trust Scale von Rotter mit Fragebogen zu „well-being“ und „functional health“. Ergebnis; „(H)igh levels of trust were associated with better self-rated health and more life satisfaction“ (S. 517).

Drittes Beispiel: Norris & Zweigenhaft (1999) erforschen den Zusammenhang zwischen der Neigung zur Selbstbeobachtung (erfasst mit der Self-Monitoring Scale von Snyder, 1974), der Bereitschaft von „heterosexual dating couples“ (S. 215) einander treu zu sein (erfasst mit einer Unterskala des Trust Scale von Rempel, Holmes & Zanna, 1985) und der Einschätzung der voraussichtlichen Haltbarkeit der „romantic relationship“. Es gab diverse Befunde, hier nur einer: Wenn beide Partner eines Paares sich durch starke Neigung zu Selbstbeobachtung auszeichnen (nach Snyder folgt daraus u.a, dass sie sich in ihrer Selbstdarstellung situativ recht unterschiedlich geben und verhalten), dann glauben sie weniger an die Dauerhaftigkeit der Beziehung und dann nehmen sie es auch mit der eigenen Treue (faith) nicht so genau, da sie sich dem Partner gegenüber weniger verpflichtet fühlen.

Viertes Beispiel: Amagai (1999) wirft die Frage auf, welches Erlebnisumfeld das Erleben von Vertrauen umgibt. Alle „Ergebnisdaten“ werden durch Fragebogen erhoben. Eine Faktorenanalyse wurde durch vier Faktoren interpretiert: „experience of acceptance“, „experience of approval“, „experience of attachment with parents“ und „painful experi-

ence from personal relationship (negative effect)“ (S. 229). Die Befragten waren Studierende in Japan.

Fünftes Beispiel: Uslaners (1998) Datenmaterial sind repräsentative Befragungen der US-amerikanischen Bevölkerung. In einer korrelativen Studie findet er einen Zusammenhang zwischen Zukunftsoptimismus, Vertrauen und zivilem Engagement. Er deutet diesen Befund so: „Optimism works through trust. If trust is a core value, then it should come before civic engagement in a causal chain that begins with optimism, goes through trust, and culminates in participation“ (S. 447).

Differenzialanalytisch: Man kann sich fragen, ob verschiedene Menschen sich hinsichtlich ihrer Bereitschaft zu vertrauen systematisch unterscheiden. Dazu zwei Beispiele:

Erstes Beispiel: Simpson (1990) korreliert Bindungsstile (sicher, ängstlich-ambivalent, vermeidend, vgl. Hazan & Shaver, 1987) mit den Vertrauenskomponenten, die Rempel, Holms & Zanna (1985) unterscheiden. Dabei differenzieren sie nach Geschlecht. Die meisten Zusammenhänge sind geschlechtsindifferent, bestimmte Zusammenhänge finden sich allerdings lediglich bei Frauen. Bei Frauen gibt es eine (statistisch bedeutsame) negative Korrelation zwischen dem Bindungsstil ängstlich-ambivalent und allen drei Vertrauenskomponenten. – Über Geschlechterunterschiede wird in verschiedenen Untersuchungen berichtet (z.B. in Johnson-George & Swap, 1982).

Zweites Beispiel: Es zeigt sich, dass Menschen, die eine psychosozial traumatisierende Kindheit (z.B. sexueller Missbrauch, Gewalt und Brutalität, Erniedrigung) durchleben mussten, als Erwachsene ihren Mitmenschen misstrauischer begegnen als normal aufgewachsene Menschen. Macias, Young & Barreira (2000) stellen einen korrelativen Zusammenhang fest zwischen „post-traumatic stress disorder (PTSD)“ und

„loss of trust“. „(P)ersons with documented PTSD typically report less trust in other people than people without a diagnosis of PTSD ... (T)he distinguished characteristic of PTSD is a pervasive feeling of interpersonal distrust even in the face of existing family and friendships“ (S. 116f.).

Situationsanalytisch: Man kann sich fragen, ob sich die Bereitschaft, einem Mitmenschen zu vertrauen, situationstypisch verändert.

Beispiel: In der Studie von Rempel, Holmes & Zanna (1985) ließ sich zeigen, dass bei Personen mit geringem Vertrauen die Attribution der Motive, die man dem Handeln eines Partners unterlegt, auch davon abhängt, ob man sich kurz vorher an eine Situation erinnert hat, die eine positive oder eine negative Interaktion betraf.

Funktionsanalytisch: Man kann sich fragen, welchen funktionalen Sinn es macht, dass bestimmte Dispositionen eines Menschen untereinander zusammenhängen. Es lässt sich leicht vorstellen, dass sich bei dieser Frage viele Hypothesen aus psychologischen Theorien ableiten lassen, da die meisten psychologischen Theorien, die sich mit dem Vertrauen befassen, auch irgendwelche funktionalen Vorstellungen (über manifeste und/oder latente Funktionen) enthalten. Ich will hier nur zwei Beispiele geben.

Erstes Beispiel: Dies ist ein Beispiel einer distal-latenten Funktionsunterstellung. Soziobiologen (vgl. z.B. Buss u.a., 1992) argumentieren, dass weibliche Lebewesen ein stärkeres Bedürfnis danach haben, in einer vertrauensvollen Partnerschaft zu leben als männliche Lebewesen, weil die weiblichen Lebewesen dereinst in der Evolutionsgeschichte (distal-funktionales Erklären; Vine, 1983) darauf angewiesen waren, dass die männlichen Lebewesen bei ihnen und ihren Nachkommen blieben, um sie vor Feinden zu beschützen (und so ihr Überleben zu sichern).

Eine Befragungsstudie (Cramer u.a., 2000), die diesen evolutionsbiologischen Denkstrang aufgreift, ergibt, dass Frauen Vertrauensverletzungen (violations of trust) anders erleben (subjective stress) als Männer. Frauen sind bekümmert über emotionale Untreue, Männer über sexuelle Untreue. Die unterschiedlichen Bekümmernisse sind evolutionsbiologisch funktional, wenn man unterstellt, dass sie ein Verhalten motivieren, welches die Anlässe möglichst verhindert. Dann verhindern Frauen, dass sich ihre Männer von ihnen abwenden und sie mit „ihrer Brut“ allein lassen, und Männer verhindern, dass sie „die Brut“ eines anderen großziehen. Beide Verhinderungen dienen der optimalen Weitergabe der Gene, deren Diener die Menschen sind.

Zweites Beispiel: Ebenfalls funktionsanalytisch, nun aber proximal-latent, angelegt sind Studien, in denen das Erbringen von Vertrauensbeweisen untersucht wird. Vertrauensbeweise dienen dem Zweck, eine Beziehung zu erhalten und damit die in ihr lebbar Befindlichkeiten (*L14: Befindlichkeiten*). Wenn eine Person P und eine Person O eine vertrauensvolle Beziehung leben wollen, dann suchen sie sich wechselseitig Vertrauensbeweise zu geben. Ein Vertrauensbeweis kann darin bestehen, dass Person P in eine für sie schadensträchtige Interaktion (*L4: Handlungsvorhaben* und *L5: Schadensmöglichkeiten*) mit der Person O eintritt, dabei wissend, dass sie die Schadensmöglichkeiten nicht im Griff hat (*L6: Wissens- und Kontrollmangel*). Indem die Person P dies tut, zeigt sie der Person O, dass sie ihr unterstellt, sie werde sich bemühen (*L9: Sichbemühen-um*), Schaden von ihr fernzuhalten (*L12: NSZ-Erwartung*). Indem die Person P absichtsvoll und sehendes Auges Schadensmöglichkeiten in Kauf nimmt und sich so Person O gegenüber verletzlich macht, liefert sie den Beweis, dass sie der Person O vertraut.

In einer Befragungsstudie konnten Appleby, Miller & Rothspan (1999) zeigen, dass homosexuelle Männer, die in einer festen Beziehung leben

wollen, mit ihrem Partner ungeschützten Geschlechtsverkehr treiben (und damit ein hohes HIV-Risiko auf sich nehmen, weil Infektionen nicht gleich entdeckt werden können und weil bekannt ist, dass auch in festen homosexuellen Partnerschaften gelegentliche Untreue die Regel ist). Warum tun sie dies? Weil Schutz Misstrauen signalisiert und Verzicht auf Schutz Vertrauen. „Risky sex is viewed as a sign of love, trust, and commitment, while moves to initiate safer sex are viewed as suspicion“ (S. 91). Der in den Medien verbreitete Slogan „Wer seinen Partner liebt, der achtet auf Schutz“ verfängt deshalb nicht.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Es ist fast ausschließlich die Leerstelle L9: *Sich-bemühen-um*, die vertrauensthematisch aufgegriffen wird.

Inwendige Differenzierungen: Die Unterscheidung zwischen „predictability“, „dependability“ und „faith“ kann als Differenzierung der Bemühensleerstelle gesehen werden.

Diskussionswürdig ist allerdings die Komponente Vorhersagbarkeit (predictability). Vorhersagbarkeit allein kann kein Vertrauen konstituieren, denn man kann auch vorhersagen, dass jemand wieder lügen werde. Die Vorhersagbarkeit muss also inhaltlich spezifiziert werden. Man sagt ein Verhalten voraus, das für einen günstig ist (zumindest aber nicht ungünstig). Aber auch dann noch kann man sich fragen, ob es ausreicht. Kann man zu jemandem Vertrauen haben, der sich gleichsam habituell vorhersagbar „günstig“ verhält? Vertrauenskonstitutiv ist Vorhersagbarkeit erst dann, wenn zum Habituellen auch ein Motiv gehört, denn sonst

bestünde ja stets die Gefahr, dass bei situativen Änderungen andere „habits“ wirksam werden. Es muss ein Bemühen hinzukommen (einschließlich der Annahme des Durchhaltens).

Reicht nicht das Bemühen alleine aus - ohne vorhersagen zu können, was konkret jemand tun wird? Man kann doch einer Person vertrauen (z.B. einem Arzt), ohne vorhersagen zu können, was er machen wird. Es reicht aus, ihm unterstellen zu können, dass er sich darum bemühen werde, „das Beste“ für einen zu tun. Auch die Verlässlichkeit (dependability) muss eine bemühensabgeleitete sein.

Das Kompetenzzutrauen wird bei den Autoren nicht thematisiert. Vielleicht, weil es in den erörterten Zusammenhängen Inkompetenz selten geben wird.

Die Treue (faith) kann als eine generalisierte Bemühensverlässlichkeit angesehen werden. Eine Person ist einem dann treu, wenn sie übersituativ danach strebt, dass einem kein Schaden widerfährt.

Anschließende Erweiterungen: Die Studien zum Zusammenhang zwischen Liebesstilen, Beziehungsstilen und Vertrauen sind alle daraufhin angelegt, zu erforschen, wie die *potenzialsemantische Verweisungsarchitektur* aussieht, in die die Vertrauens- bzw. Misstrauensbereitschaft eingefügt ist. Es hat sich gezeigt, dass die Differenz Vertrauen/Misstrauen ein wesentlicher Strukturfaktor ist. Manche Verweisungsstrukturen sind „analytisch wahr“ (Smedslund, 1988, 1997a) – etwa die positive Korrelation zwischen Treue und Agape oder die negative Korrelation zwischen Treue und Ludus. Wer sich in der Liebe „hingibt“, erwartet Treue. Wer Liebe „spielerisch“ leben will, kann Treue gar nicht gebrauchen; sie ist hinderlich.

Funktionale Hypothesen: Zwei Funktionen soll das Vertrauen individual-

semantisch haben können: *Entlastungsfunktion* und *Kontrollbewahrungsfunktion*. Vertrauen enthebt einerseits steter Überwachung und notwendiger Kontrolle. Andererseits lässt sich ein Mensch, dem man vertrauen kann, besser kontrollieren als ein Mensch, der z.B. unverlässlich ist.

Typisierende Einordnung: Es geht eindeutig um *individualesemantisch* verstandenes Vertrauen und hier vorrangig um *Begegnungsvertrauen* (z.B. zwischen Liebenden, zwischen Freunden). Es geht weniger um Vertrauen in öffentlichen Räumen (z.B. geschäftliches Vertrauen).

9.1.1.3 Entwicklungstheoretische Ansätze

Wer heute davon hört, dass Psychologen sich mit dem Vertrauen befassen, dem fällt fast schon assoziationsreflexartig das „Urvertrauen“, das Erikson (1973) postulierte, ein.

Ich werde hier keinen Überblick über die einschlägige Literatur geben (vgl. dazu Scheuerer-Englisch & Zimmermann, 1997), sondern ein paar Gedanken, Theorien und Befunde herausgreifen, die für mein Bemühen, das vertrauensbezügliche semantische Verweisungsgeflecht zu explizieren, aufschlussreich sind.

Vertrauen - abgeleitetes oder ursprüngliches Bedürfnis?: Als ich oben „Vom ‚Durst‘ nach Begegnungsvertrauen“ (vgl. 6.3) sprach, stellte ich der Kompensations- die Expansionstheorie gegenüber. Welche der beiden Theorien man vertritt, hängt davon ab, welchen Bedürfnisstatus man dem Vertrauen zuweist. Gibt es ein ursprüngliches Bedürfnis nach Vertrauen als Teil der *Conditio Humana* oder ist das Vertrauen ein ab-

geleitetes Bedürfnis? Man bedürfte dann des Vertrauens zur Erlangung von etwas anderem (z.B. zur Vermeidung von Leid und Schmerz), welches man eigentlich anstrebt.

Die Antwort der Psychologen, die sich mit der frühkindlichen Entwicklung des Vertrauens befassen, ist eindeutig. Sowohl Erikson (1973) wie auch Bowlby (1975) und später Ainsworth u.a. (1978) unterstellen, dass es eine angelegte Bereitschaft, zu vertrauen und vertrauen zu wollen, gibt. Menschen brauchen soziale Bindungen (Bowlby gibt sogar eine evolutionsbiologische Begründung), und das Vertrauen ist ein konstitutives Bindungsmoment.

Anders ist die Antwort der Psychologen, die sich mit der Entwicklung im Erwachsenenalter befassen. Bei Thomae (1976, 1997) etwa ist das Vertrauen (genauer: das „Sich verlassen auf andere“) eine instrumentelle Verhaltensweise unter möglichen anderen, um mit einem bestimmten lebenspraktischen Problem fertig zu werden.

Ab wann wird eine soziale Beziehung zu einer Vertrauensbeziehung?: Zwischenmenschliches Vertrauen setzt, so haben wir expliziert, voraus, dass eine Differenz zwischen vertrauender Person und Vertrauensperson gesehen wird, dass Schadensmöglichkeiten bedacht werden, dass ... und so weiter. Zwar reden manche Entwicklungspsychologen (z.B. Erikson, 1973) schon im frühen Säuglingsalter vom Vertrauen, das ein Kind haben kann oder nicht, doch kann hier wohl kaum Vertrauen im explizierten Sinne gemeint sein. So sagen denn auch Scheuerer-Englisch & Zimmermann (1997, S. 31), dass ein Kind wohl zuerst ein (wie auch immer rudimentäres) Selbstbewusstsein entwickelt haben muss, um berechtigt davon sprechen zu können, es habe Vertrauen zu einer anderen Person oder misstrau ihr. Früheste Säuglingserfahrungen mögen in

eine spätere Vertrauensentwicklung irgendwie eingehen, doch sind sie selbst noch nicht Vertrauenserfahrungen.

Ich halte es für sinnvoll, an dem Explikationsgehalt des umgangssprachlichen Vertrauensbegriffs festzuhalten, sonst käme es zu dem schon öfter dargelegten ausufernden Gebrauch, so dass schließlich jede positiv bewertete soziale Beziehung das Vertrauensattribut beanspruchte. Das aber nähme dem Vertrauensbegriff seinen charakteristischen Fragenraum und machte ihn fragentechnisch unproduktiv - nicht nur in der Forschung, sondern auch in der alltäglichen Lebensführung.

Vertrauenssensible soziale Situationen: Wenn man sagt, dass es im Paradies kein Vertrauen gibt, weil jedes Misstrauen fehlt, dann folgt daraus, dass die Vertrauensfrage stets dann thematisch wird, wenn Misstrauen berechtigt sein kann. Und Misstrauen ist dann berechtigt, wenn einem ein Schaden widerfahren kann und wenn die Frage, ob einem dieser widerfährt oder nicht, vom Verhalten einer anderen Person abhängt. Das sind *vertrauenssensible (soziale) Situationen*.

Wenn man sich die entwicklungspsychologische Literatur insgesamt (von der „Wiege“ bis zur „Bahre“) anschaut, dann hangelt sich diese gleichsam von Situationstyp zu Situationstyp, in denen sich Menschen im Laufe ihres Lebens irgendwann befinden. Jeder Situationstyp hat bestimmte Handlungsoptionen und damit verbunden jeweils besondere schadensbezügliche Gefahren. Manche Problemsituationen sind allmenschlich (z.B. frühkindliche Abhängigkeit), andere sind kohortenspezifisch (z.B. Verlust der Heimat) und wieder andere soziokulturell spezifisch (z.B. spezifisch für die Ökonomie der Jäger und Sammler, vgl. Hewlett u.a., 2000).

Es fängt an beim Kleinkind, das der Interaktion mit Erwachsenen (Mutter, Vater u.a.) bedarf, um am Leben bleiben zu können. Später

setzt die Selbstfindung ein. Hier ist der Heranwachsende auf andere als Gegenüber angewiesen. Es folgt die Loslösung von den Erziehenden und die Standortbestimmung in der Gruppe der Gleichaltrigen ... und so geht es weiter: Freundschaft, Liebe ... bis ins Alter: Verlust von Menschen, auf Hilfe angewiesen sein (ökonomisch, gesundheitlich usw.), Nahen des Sterbens.

Es gibt auch gruppen- oder milieuspezifische Problemlagen des Aufwachsens in einer Gesellschaft. Dafür ein Beispiel: Besondere Schwierigkeiten, Mitmenschen Vertrauen entgegenzubringen, haben Kinder, deren einer Elternteil im Gefängnis sitzt (vgl. Fritsch & Burkhead, 1981). Es sind besondere soziale Umstände, unter denen diese Kinder aufwachsen müssen (häufiger Wohnungswechsel, Schulwechsel, Armut, wechselnde Erziehungspersonen, Verschweigen der eigenen Situation, da sonst soziale Stigmatisierung droht und dergleichen mehr). Kinder, die in solchen sozialen Zusammenhängen aufwachsen müssen, erfahren vielerlei Leid und Schaden, ohne dass ihnen geholfen wird. Diese Erfahrung generalisieren sie. Mitmenschen werden von diesen Kindern daher öfter als Verursacher ihres Leidens gesehen denn als Menschen, die ihnen helfen wollen. Da es in den USA ca. 10 Millionen Kinder gibt, die in solchen sozialen Verhältnissen leben müssen (Johnston & Carlin, 1996), wurde von freiwilligen Organisationen ein „Program Approaches to Building Trust“ (Weissman & LaRue, 1998) entwickelt. Sie bieten den Kindern verlässliche und wohlwollende Kontakte an. Der Aufbau von Vertrauen erweist sich dabei als ein sehr langwieriger und schwieriger Prozess. *Heilen kann nur die Zeit und die unbedingte Bereitschaft, für die Kinder da zu sein.*

Situationen sind dann vertrauenssensibel, wenn Schaden möglich ist. Schaden ist möglich, wenn man in besonderer Weise verletztlich ist: versorgungsabhängig, selbstwertfragil ... liebesoffen ... beistandsbedürftig ...

und dergleichen mehr. Hier zeigt sich, dass die *Differenz Vertrauen/Misstrauen als Verweisungsmilieu lebenspraktischer Problemlagen* bedarf.

Ontogenetische Steigerungsreihe, Dispositionen, Regressionen und schwierige Änderungen. Wie ist eine vertrauensbezügliche Entwicklungsreihe vom Kind über den Jugendlichen bis zum Erwachsenen gegliedert und aufgebaut? Es gibt Bedürfnisse (z.B. nach fürsorglicher Geborgenheit), die in sozialen Zusammenhängen (z.B. in einer Familie) befriedigt werden können. Ob dies geschieht, hängt vom Verhalten der Interakteure (z.B. von dem der Mutter) ab. Werden die Bedürfnisse befriedigt, so schlägt sich dies in Erfahrungen nieder (z.B. „auf Mutter kann ich mich verlassen“). Aus solchen Erfahrungen erwachsen verallgemeinerte Handlungsbereitschaften oder Dispositionen (z.B. soziale Begegnungen werden vertrauensvoll eröffnet), die zu neuen Erfahrungen führen, welche wiederum ... und so weiter.

Die Art der Bewältigung eines bedürfnisrelevanten Interaktionszusammenhanges wird also dispositionale „abgelagert“ und bestimmt, wie die nächste bedürfnisrelevante Interaktion angegangen und gelebt wird. Es gibt entwicklungsstufenspezifische Bedürfnisse und entsprechende soziale Bewältigungen. Das Ergebnis auf einer Stufe wird in die nächste mitgenommen und beeinflusst deren Bewältigung ... und so weiter. Die erste „Weichenstellung“ ist demnach besonders wichtig.

An einer „geglückten“ vertrauensbezüglichen Sozialgenese wird man nichts ändern wollen, doch kann sie auch „unglücklich“ verlaufen. Dann gilt, dass es zwar durchaus möglich ist, auch in späteren Jahren einen misstrauenerzeugenden Erfahrungsschatz hinter oder unter sich zu lassen, doch ist dies sehr schwierig. Nie kann er weggeschafft werden, er lässt sich nur überdecken - und wenn einem Menschen mit solchen

Erfahrungen etwas misslingt, dann wird die dünne Decke neuer anderer Erfahrungen sogleich weggezogen, es kommt zur Regression.

Das *Schichtenmodell der Erfahrungssammlung und Ablagerung* (das natürlich psychoanalytisch inspiriert ist) führt dazu, dass grundlegende Schichten als stark prägend angesehen werden, so dass sie die Art bestimmen, in der sich Menschen an andere binden. Ainsworth und andere (1978) unterscheiden drei Bindungstypen: sichere Bindung, unsicher vermeidende und unsicher ambivalente. Jede dieser Beziehungen schließt eine kennzeichnende Disposition, Vertrauen zu haben oder Misstrauen zu hegen, ein. Speziell bezogen auf die Eltern-Kind-Beziehung hat Rotenberg (1995) „the socialization of trust“ (Titel) untersucht.

Vertrauen im Alter: Barefoot und andere (1998) erforschen in einer Längsschnittstudie über 14 Jahre den Zusammenhang zwischen Vertrauen (gemessen mit der Interpersonal Trust Scale von Rotter) und Langlebigkeit (longevity). Es ergibt sich ein korrelativer Zusammenhang. „These findings illustrate the health protective effects for high levels of trust and suggests the potential usefulness of the trust concept for understanding successful aging“ (S. 517).

Thomae (1976, 1997) hebt in seinen gerontologischen Arbeiten die Situationsspezifität von Erfahrungen hervor. Vertrauen entsteht daher bereichsspezifisch und wird auch so vergeben. Die Annahme „globaler Vertrauens- und Sicherungsorientierungen“ (1997, S. 61) hält er für wenig belegt. Dies Sicht widerspricht der Grundidee des Schichtenmodells, das die übersituative Wirkung basaler Schichten postuliert.

Vertrauen gegenüber Heranwachsenden: Ein besonderes Problem, das nur indirekt einen Entwicklungsbezug hat, ist das Folgende: „Trust should be important in parents' relationship with their adolescents, because

parents know that teenagers today face many temptations and that their own teenager could be exposed to risky situations and bad influences“ (Kerr, Stattin & Trost, 1999, S. 737).

In der Untersuchung, auf die ich mich hier beispielhaft beziehe, geht es um das Vertrauen, das Eltern zu ihren heranwachsenden Kindern haben. Die vertrauenskonstitutiven Schadensmöglichkeiten der Eltern bestehen darin, dass ihren Kindern Schaden widerfahren kann. Da die *Eltern* die Möglichkeit, dass ihre Kinder Schaden erleiden, nicht dadurch ausschalten können, dass sie sie ständig überwachen und kontrollieren, ist die Vertrauensfrage für die Eltern eine sehr wichtige. Vertrauen stellt sich bei den Eltern ein, wenn sie ihren Kindern die Fähigkeit zutrauen (*L7: Kompetenz zutrauen*), mögliche Schäden zu sehen und abzuwenden, und wenn sie ihren Kindern die Bereitschaft zuschreiben (*L9: Sich-bemühen-um*), dies auch zu tun. Wichtig für elterliches Vertrauen ist ferner, dass sie von ihren Kindern die Fähigkeit erwarten können, den allenthalben lauern den Verführungen (z.B. durch Gleichaltrige) auch auf Dauer zu widerstehen (*L8: Beibehalten* und *L10: Durchhalten*).

Es ist nicht nur für die Eltern schön, wenn sie ihren Kindern vertrauen können, es ist auch für die Kinder und ihr Selbstverständnis wichtig, zu wissen, dass ihre Eltern ihnen vertrauen. „We argue that parents‘ trust in the adolescents and the adolescents‘ perceptions of parental trust are both important to the parent-child relationship“ (ebd.).

Der hier behandelten Untersuchung geht es um eine besondere Fragestellung: Welche Arten des Wissens über ihre Kinder sind es, die Eltern dazu bringen, ihnen zu vertrauen? Grundlegend für diese Fragestellung ist die Annahme, „that parental trust in adolescents is ... based on knowledge – knowledge of the child’s past and present behaviour“ (S. 738). Welches Wissen jeweils vorliegt, das wird durch Fragebogen erhoben. Es werden drei Wissensarten getrennt:

- *Wissen über Normverletzungen*: Hat das Kind in der Vergangenheit Normen verletzt, so dass es straffällig geworden ist? Beispielfrage an die Eltern: „Hatte ihr Kind schon einmal Ärger mit der Polizei?“
- *Wissen über Gefühle, Interessen und Sorgen*: Diesbezüglich werden Fragen an die Kinder gestellt, aus denen man elterliches Wissen erschließt. Beispielfrage: „Wenn dich etwas bekümmert, sprichst du darüber mit deinen Eltern?“ Wenn ein Kind diese Frage klar bejaht, dann zeigt es den Eltern gegenüber eine Bereitschaft zur Selbstenthüllung (self-disclosure).
- *Wissen über den täglichen Umgang*: Wissen die Eltern, was ihr Kind für gewöhnlich den Tag über so treibt? Wieder werden die Heranwachsenden befragt. Beispielfrage: „Wissen die Eltern, wo du bist, wenn du nachts mit Freunden unterwegs bist?“

Zusätzlich wird durch Fragebogen erhoben, in welchem Ausmaß die Eltern ihren Kindern Vertrauen (trust) entgegenbringen. Beispielfrage: „Vertrauen Sie darauf, dass Ihr Kind sich nicht mit üblen Gesellen (bad people) herumtreiben wird?“

Regressionsanalytisch werden Zusammenhänge zwischen den erhobenen Datensätzen überprüft. Die statistischen Zusammenhänge werden gedeutet. Zentrales Ergebnis ist:

- Vertrauensstiftend sind Kenntnisse der Eltern über den täglichen Umgang ihrer Kinder (das Wissen um Normverletzungen steht demgegenüber zurück).
- In besonderer Weise ist es vertrauensstiftend, wenn die Kenntnisse über den täglichen Umgang sich aus dem Wissen um Gefühle, Interessen und Sorgen der Kinder ergeben. So heißt es denn auch in dem Titel der Arbeit: „parents‘ trust is rooted in child disclosure of information“.

Aus diesem Befund ergeben sich interessante Anschlussfragen. Welche der Leerstellen der Vertrauensbeziehung sind es denn, die durch die eine oder die andere Information spezifiziert werden? Ist es das unterstellte Können (L7) oder das Bemühen (L9) oder ist es die Unterstellung des Durchhaltens (L10), die dieses oder jenes Wissen beeinflusst? Und wie sieht es um den Bemühensmodus aus?

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Die zentrale Leerstelle der Analysen ist die L5: *Schadensmöglichkeiten*. Vertrauensbezüglich relevante Entwicklung spielt sich immer in Phasen ab, in denen Menschen in hohem Maße schadensgefährdet sind und in denen sie dies, weil es um ihre Bedürfnisse geht, auch bemerken.

Zu der vertrauensbezüglichen Einschätzung des interaktiven Gegenübers werden die Leerstellen L9: *Sich-bemühen-um* und L7: *Kompetenzzutrauen* gebraucht. Ein Kind vertraut z.B. der Mutter, weil diese ihm Fürsorge zukommen lassen „will“ und dies auch „kann“.

Besondere Akzentuierungen: Thomae (1997) identifiziert Vertrauen mit „Sich-auf-andere-verlassen“. Es wäre wohl fehlverstanden, wenn man daraus ableitete, dass er das L9: *Sich-bemühen-um* als ausreichende Bestimmung ansieht. Ich glaube eher, dass für ihn das „Sich-auf-Andere-Verlassen“ die Bemühensverlässlichkeit und das Kompetenzzutrauen umfasst (L7: *Kompetenzzutrauen*).

Inwendige Differenzierungen: Die entwicklungspsychologische Betrachtung

zeigt sehr deutlich, das ein einheitliches Leerstellenmuster dazu taugen kann, inhaltlich recht verschiedenartige Lebenslagen zu gliedern und zu ordnen. Es gibt entwicklungsstufenabhängige Spezifizierungen. Inhaltlicher Verweisungskern ist jeweils eine besondere lebenspraktische Problemlage, die durch die Möglichkeit bestimmter Schäden charakterisiert ist.

Es mag verschiedene Lösungen dieser Probleme geben - vom Kämpfen bis zum Sich-Anpassen. Manches wird allein bewältigt, dann stellt sich vielleicht die Frage des Selbstvertrauens - aber davon ist hier nicht die Rede. Sind andere an der Lösung des Problems beteiligt, dann stellt sich die Frage des zwischenmenschlichen Vertrauens. Das „Einem-Menschen-Vertrauen“ ist dann Teil der Lösung des Problems. Sehr deutlich sagt dies Thomae (1976, 1997), wenn er das „Sich-Verlassen-auf-Andere“ als Teil einer bestimmten Problemlösungshandlung ansieht. *Das Vertrauen eröffnet bestimmte Handlungsoptionen.*

In der entwicklungspsychologischen Vertrauensforschung wird nun die gesamte Lebensspanne auf denkbare und sie kennzeichnende Problemlagen hin durchforstet, in denen eine Lösungsvariante darin besteht, auf die Unterstützung eines Mitmenschen zu setzen. Es fängt an bei dem Kind mit dem Problem der Erhaltung des leiblichen Wohlbefindens. Bei Jugendlichen sind es eher Probleme des sozialen Wohlbefindens - zu wissen, wer man ist, und damit zufrieden sein zu können. Im Berufsleben sind es Probleme der gewünschten Erfahrung von Selbstwirksamkeit, von sozialer Anerkennung ... und so weiter. Im Alter, besonders im hohen Alter, sind es dann mögliche Probleme ökonomischer, gesundheitlicher, haushalterischer Art.

Das Vertrauen ist jeweils Teil einer Handlungsoption bei der Lösung eines Problems. Es ist dies eine Handlungsoption, die beinhaltet, dass man auf die verlässliche und kompetente Unterstützung eines anderen vertraut. Der

andere mag einem dabei unterstützend zur Seite oder fair gegenüber stehen. Man kann also zwei Arten von Vertrauenspersonen trennen:

- *beistehende und*
- *gegenüberstehende Vertrauenspersonen.*

In der frühen Kindheit sind die beistehenden Personen gefragt, bei der jugendlichen Selbstfindung wohl eher die gegenüberstehenden. Natürlich kann eine Person beides zugleich sein – dann allerdings in jeweils wechselnder Handlungsperspektive.

Die Wahl einer vertrauensschließenden Handlung kann psychisch entlastend sein: Man braucht nicht alles selbst zu durchdenken, man braucht sich nicht besonders anzustrengen, man braucht keine Schutzmaßnahmen zu ergreifen ... und so weiter. Diese Entlastung hat aber auch einen Preis. Wer sich auf einen anderen verlässt, gesteht damit möglicherweise eine Schwäche ein. Das mag ihn liebenswert machen, aber es kann ihn auch als unfähig erscheinen lassen.

Dies ist eine interessante *Verweisungsdiagnostik*, die sowohl das Selbst- wie auch das Fremdurteil beeinflussen mag: Wer einem Menschen in bestimmten Angelegenheiten voll vertraut, der erlebt den schönen Zustand der Sorglosigkeit, zugleich aber mag bei ihm der Gedanke wach werden, dass er selbst wohl nicht in der Lage ist, das Problem alleine zu meistern. Diese Dialektik kann auch das Fremdurteil über eine Person, die einer anderen voll vertraut, bestimmen. Es ist einerseits anrührend, dies zu bemerken, doch lauert daneben (zumindest wenn es ein Erwachsener ist) der Gedanke: Na ja, sie wird's wohl nötig haben.

Anschließende Erweiterungen: Diese vertrauensbezügliche Verweisungsdiagnostik greift ja bereits über das Leerstellengefüge hinaus, indem es

auf möglicherweise nahegelegte anschließende Folgerungen hinweist. Welche Eigenarten zeichnen die Person aus, die vertraut? Ist sie anrührend hilflos, glaubt sie „an das Gute im Menschen“ ... und so weiter, oder ist sie auch bemitleidenswert unfähig? Wann schlägt der eine Akzent in den anderen um? Wann wird aus dem „zerstreuten Professor“, dem man gerne beispringt, der „alte Trottel“, von dem man endgültig genug hat? Menschen, die mit ihrer „liebenswerten Hilflosigkeit“ spielen, müssen sich vor diesem dialektischen Umschlagen fürchten.

Funktionale Hypothesen: Es geht um die schon erwähnte Frage nach dem motivationalen Status des Vertrauens: Ziel in sich oder Mittel zum Zweck? Die Antworten sind unterschiedlich. Die Entwicklungspsychologen der *Kindheit* plädieren für ein eigenständiges Vertrauensstreben. Die Entwicklungspsychologen des *Erwachsenenalters* äußern sich dazu zwar nicht ausdrücklich, doch legen bestimmte Aussagen nahe, dass sie kein eigenständiges Vertrauensstreben annehmen. Wenn das Vertrauen, wie die Studien von Thomae (1976, 1997) zeigen, *sektoral recht unterschiedlich* (und hier wiederum kohortenabhängig) vergeben wird - z.B. hohes Vertrauen in die Person, die einen gesundheitlich betreut, kein Vertrauen in den Finanzberater - , dann spricht das zum ersten gegen die Annahme, es gebe so etwas wie eine generalisierte Vertrauensbereitschaft (zurückführbar auf frühkindliche Erfahrungen). Und es spricht zum zweiten gegen eine universell wirksame Tendenz, Vertrauen zu wollen. *Menschen können offenkundig recht gut damit leben, hier zu vertrauen, dort zu misstrauen und in anderen Bereichen die Vertrauensfrage gar nicht zu stellen.* Da Vertrauen leistungsentlastend ist, mag es oft gewünscht werden, doch wäre dies ein abgeleiteter Wunsch.

Vielleicht, so mögen die Bedürfnistheoretiker weiter argumentieren, gibt es bestimmte Lebensbereiche, in denen Vertrauen „endemisch“

ist - z.B. in intimen Beziehungen. Mag sein - das wäre aber noch zu erforschen. Aus der frühkindlichen Vertrauensbedürftigkeit kann man nicht zwingend auf ein eigenständiges Vertrauensbedürfnis schließen.

Ein anderer funktionaler Gedanke schließt sich an die gerontologischen Studien an. Was gilt: Je älter, desto misstrauischer - weil der mögliche Schadensreigen wächst? Oder: Je älter, desto vertrauensseliger - weil man vertrauen muss, um ein erträgliches Leben zu führen? Oder: Teils so, teils so? Falls dies gilt, wann dann so und wann so? Folgt der eine der Entlastungsfunktion und der andere dem realistischen Gefahrenkalkül?

All dies sind individualesemantisch-funktionale Fragen. Es müsste zu ihrer Beantwortung jeweils ein individualesemantischer Zusammenhang abgegrenzt werden, in dem die Differenz Vertrauen/Misstrauen eine bestimmte Verweisungsstellung inne hat, und es müsste gezeigt werden, dass es unter bestimmten Gegebenheiten für den Zusammenhang erhaltungsdienlich ist, wenn Vertrauen gelebt wird - hier ermöglicht Vertrauen ein sorgloses Zurücklehnen, da ermöglicht es Kontrollbewusstsein, dort ermöglicht es ... und so weiter.

Typisierende Einordnung: Gerade die unterschiedlichen funktionalen Hypothesen, die bei der entwicklungspsychologischen Betrachtung des Vertrauens anzutreffen sind, lassen die Frage aufkommen, ob es sich dabei jeweils um ein vertrauensuniverselles Entweder-Oder handelt oder ob vielleicht ein vertrauensspezifisches Sowohl-Als-Auch vorliegen kann.

Über alle entwicklungspsychologischen Ansätze hinweg lässt sich zunächst sagen, dass sie allesamt *individualesemantisch* und damit auch *individualefunktional* angelegt sind. Nirgendwo wird die soziozentrische Frage aufgeworfen, wie die habituelle „Vertrauens-Ausstattung“ eines

Menschen aussehen muss, damit er sozial interaktionsfähig ist, stets geht es um die individuozentrische Frage, welche Bedeutung das Vertrauen eines Menschen für seine eigene Lebensführung hat.

Jenseits dieser Allgemeinheit aber kann man Besonderheiten feststellen. Thomaes (1976, 1997) gerontologische Betrachtungen thematisieren deutlich das, was ich *Umgangstrauen* genannt habe. Einem Menschen zu vertrauen und sich damit auf sein Tun zu verlassen, ist eine Verhaltensweise, die ein Mensch wählen kann, um ein Problem zu lösen oder um eine Aufgabe zu bewältigen. Das „Schenken von Vertrauen“ ist deshalb sektoral ganz unterschiedlich, jeweil abhängig von den bisherigen Umgangserfahrungen.

Auch bei manchen kind- und jugendbezogenen Entwicklungstheorien lässt sich zu Recht fragen, ob die Art, wie hier Vertrauen thematisiert wird, nicht schlicht umgangsbezüglich ist. Wer z.B. das Vertrauen darauf zurückführt, dass ein Vertrauender der Vertrauensperson bedarf, um überlebensnotwendige Ressourcen zu erhalten, für den ist das Vertrauen eine klar zweckbezogene Angelegenheit.

Wer dagegen das Vertrauen als etwas ansieht, das Menschen brauchen, um sich selbst finden und bestimmen zu können, für den ist das Vertrauen nicht mehr eindeutig Mittel zum Zweck, sondern auch Zweck in sich, denn indem ein Mensch Mitmenschen vertraut, erfährt er sich als ein Teil dieser Beziehung. Man wird hier an Bubers (1984) Ich-Du-Beziehung erinnert, in der sich beide als wechselseitig konstitutiv erfahren. Dies wäre dann *Begegnungstrauen*.

Hier zeigt sich, dass es aufschlussreich sein kann, verschiedene Typen von Vertrauensbeziehungen zu unterscheiden. Ein vielleicht markantes Unterscheidungsmerkmal ist die *L14: vertrauensbezügliche Befindlichkeit*. *Fremdwertiges Vertrauen* erzeugt Befreiung vom Grübeln und Sorgen in einem bestimmten Handlungsfeld (z.B. bei der Kreditplanung). *Eigen-*

wertiges Vertrauen erzeugt Sinnerfüllung und Glück (z.B.: Bei dir kann ich sein, wie ich bin).

9.1.2 PRAKTISCH ZENTRIERTE ANSÄTZE

Im Folgenden wird die Frage nach dem Sein und der Funktion des Vertrauens nicht vorrangig gestellt, um die theoretische Welterkenntnis ein wenig zu mehren, sondern um ein praktisches Problem zu lösen. In diesem Problem, so wird vermutet, spielt das Vertrauen eine gewisse Rolle, und es wird gefragt, welcher Art diese Rolle ist, und wie sie auszugestalten ist, damit sie der Lösung des Problems dienlich ist.

Ich ordne die praxisorientierten Ansätze nach verschiedenen Praxisarten: Arbeit und Geschäft, pädagogische Praxis, psychologische ... und so weiter. Alle praxisorientierten Ansätze greifen (manche mehr, manche weniger) auf psychologische Theorien zurück. Deshalb habe ich diesen Abschnitt den „Psychologischen Ansätzen“ untergeordnet.

9.1.2.1 Arbeits- und Geschäftsbeziehungen

„Weiche Größen“ gewinnen in der Arbeits- und Geschäftswelt zunehmend an Bedeutung. Zu diesen „weichen Größen“ gehört auch das Vertrauen. „Like culture and intelligence, trust is a ubiquitous, complex, multifaceted phenomenon that is in need of deeper study. The recent proliferation of books and articles on trust notwithstanding, we have barely scratched the surface“ (Parkhe & Miller, 2000, S. 11).

Sowohl im Arbeits- wie auch im Geschäftsleben gehen Menschen miteinander um. Diese Umgangsweisen sind in hohem Maße schadensträchtig. Es verwundert daher nicht, dass sich in diesen Zusammenhängen die Vertrauensfrage stetig stellt. Wenn man die Hefte des Literaturdienstes „Current Contents“ der letzten Jahre durchforstet, dann stellt man fest, dass das Stichwort „trust“ ganz überwiegend in Artikeln behandelt wird, die in Journalen zur Arbeits- und Geschäftswelt abgedruckt sind: „trust in business to business relationships“ (Blois, 1999, S. 198). Einen systematischen und metaanalytischen Überblick über die empirische Literatur geben Swan, Bowers & Richardson (1999).

Da es das vorrangige Ziel der kapitalistisch organisierten Arbeits- und Geschäftswelt ist, Profit zu machen, und da der Profit eines Unternehmens davon abhängt, wie effektiv es im Vergleich zu Konkurrenzunternehmen ist, taucht auch die Vertrauensfrage in diesem *Effektivitätskalkül* auf. Es geht hier nicht darum, das Vertrauen als anthropologische Größe zu erforschen, sondern es geht darum, die Größe Vertrauen im Arbeits- und Geschäftsleben so einzustellen, dass die Produktivität dadurch optimiert wird. Ein „vertrauensvolles Klima“ interessiert nicht als solches (etwa seiner Menschlichkeit wegen), sondern als Stellgröße bei der Effektivitätssteigerung. Im Zentrum steht die Frage: „How much is trust worth? Can trusted vendors, suppliers, and merchants charge more than those who are not trusted“ (Butler, 1999, S. 232). Bei der Beantwortung solcher Fragen kann dann als Forschungsergebnis z.B. herauskommen, dass es für den Geschäftserfolg eines Verkäufers von Waren wichtig ist, dass der Käufer ihm traut. Ob der Verkäufer dem Käufer traut, ist dagegen für den Geschäftserfolg des Verkäufers nicht wichtig (vgl. ebd.). Der Verkäufer braucht also nicht seine Zeit damit zu vergeuden, beiderseitiges Vertrauen herzustellen. Es reicht aus, wenn der Ver-

käufer das Vertrauen des Käufers gewinnt (der Rest wäre Zeitvergeudung)

Worin besteht Vertrauen?

Erst wenn man weiß, worin Vertrauen besteht, kann man sinnvoll fragen, wie es sich beeinflussen lässt. Blois (1999) beklagt, dass in den zuhauf vorliegenden Studien zur Bedeutung des Vertrauens in Geschäftsbeziehungen kein einheitlicher Vertrauensbegriff verwandt wird. Beispiele: Vertrauen meint die Verlässlichkeit einer Person in riskanten Situationen (Bialaszewski & Giallourakis, 1985). Man vertraut einer Person, die Verpflichtungen nachkommt und Versprechen hält (Schurr & Ozanne, 1985). Vertrauen basiert auf der Reziprozitätserwartung (Anderson u.a., 1987). Eine Person vertraut einer anderen, wenn diese ihre Interessen beachtet (Anderson & Weitz, 1989). Vertrauen bedeutet die Vermutung von Verlässlichkeit und Integrität (Morgan & Hunt, 1994) oder von Glaubwürdigkeit und Wohlwollen (Doney & Cannon, 1997). Vertrauen setzt sich aus Fähigkeit, Wohlwollen und Integrität zusammen (Mayer & Davis, 1999), und anderes mehr.

Neubauer (1997) - auf dessen Sammelreferat ich mich hier des öfteren beziehe - zieht aus verschiedenen Definitionen folgendes Extrakt. Das Vertrauen setzt sich aus folgenden *Komponenten* zusammen:

- *Kompetenz*: Der Vertrauensperson wird zugeschrieben, sie verfüge über einschlägiges Wissen, einschlägige Fähigkeiten und Fertigkeiten (vgl. z.B. Gabarro, 1978)
- *Wohlwollen*: Der Vertrauensperson wird unterstellt, sie wolle der vertrauenden Person wohl, zumindest aber wolle sie Schaden von ihr abwenden (vgl. z.B. Butler & Cantrell, 1984).

- *Konsistenz*: Die Vertrauensperson, so unterstellt die vertrauende Person, ist vorhersagbar, verlässlich, zuverlässig und ähnliches (vgl. z.B. Mayer, Davis & Schoorman, 1995).
- *Offenheit und Ehrlichkeit*: Die Vertrauensperson ist bereit, gegenüber der vertrauenden alles zu sagen, was sie weiß. Sie verfolgt keine verdeckten Absichten (vgl. z.B. ebd.)

„Gemessen“ werden diese Größen durch entsprechende Fragebögen. – Eine sehr gründliche und detailreiche Abhandlung über die Verwendung des Begriffs Vertrauen in Geschäftsbeziehungen liefert Huemer (1998).

Blois (1999) zieht aus der mangelnden Einheitlichkeit der Definition des Begriffs Vertrauen (trust) den Schluss, es liege unzureichende Wissenschaftlichkeit vor. Da es mir in dieser Arbeit nicht darum geht zu definieren, was Vertrauen denn nun genau ist, sondern darum, die umgangssprachliche und alltagspraktische Verwendung des Begriffs Vertrauen zu explizieren, kann ich in dem Facettenreichtum der Bestimmungen nichts Beklagenswertes finden – im Gegenteil. Es zeigt sich mir hier etwas, was ich bereits bei der Explikation der umgangssprachlichen Bedeutung (vgl. 2.1) erläutert habe. Alle gerade aufgelisteten Bestimmungen lassen sich in dem explizierten Leerstellengefüge verorten. Sie betonen eine Leerstelle, sie spezifizieren sie in besonderer Weise, sie nennen Verweisungsantezedenzen und dergleichen mehr. Es taucht nichts auf, was sich nicht klar unterbringen ließe. Dies ist ein Grund, warum ich in der Vielfalt eine Bestätigung der Angemessenheit des explizierten Auffassungsapparats sehe. *Der Vertrauensbegriff ist ein umgangssprachlicher und auch in seinen wissenschaftlichen Verwendungen ist es bisher ein solcher geblieben* – anders ist es z.B. den Begriffen Energie, Kraft, Arbeit und so weiter in der physikalischen Mechanik ergangen.

„The structure of optimal trust“

Unter diesem Titel führen Wicks, Berman & Jones (1999) aus, dass die „optimale Vertrauensstruktur“ in der Geschäftswelt nicht etwas Homogenes, sondern etwas Gemischtes ist: „a mixture of trust and distrust“ (S. 99). Die Realität der Wirtschaftswelt ist so beschaffen, dass man Vertrauen nur sektoral selektiv vergeben soll. Man muss tastend vorgehen. Die Enttäuschung vertrauensbasierter Erwartungen sollte nicht gleich in Misstrauen umschlagen (vgl. Zucker, 1986), sondern fruchtbare Verunsicherung erzeugen. Erst wenn absichtsvolles Enttäuschen unterstellt werden kann, ist Misstrauen berechtigt. Besonders in neu sich anbahnenden Geschäftsbeziehungen ist ein differenziertes Gemisch von Vertrauen, Verunsicherung und Misstrauen angemessen, stets bereit, Erfahrungen aufzunehmen.

Produktivitätsbeeinflussende Wirkungen des Vertrauens

Ertragssteigernde Wirkungen: Vertrauen kann in geschäftlichen und betrieblichen Beziehungen den Ertrag steigern, weil ein Mehr an Vertrauen oft auch ein Mehr an Folgendem erbringt:

- *Informationsaustausch* (vgl. z.B. O'Reilly & Roberts, 1976)
- *Einsatzbereitschaft und Arbeitszufriedenheit* (vgl. z.B. Driscoll, 1978)
- *rasche wechselseitige Abstimmung und Koordinierung* (vgl. z.B. Lewis, 1990)
- *Kreativität, Innovation, Selbständigkeit* (vgl. z.B. Boss, 1978)
- *sachorientierte Konfliktlösung* (vgl. z.B. Simons & Peterson, 2000)

Einsatzmindernde Wirkungen: In vertrauensvollen Beziehungen kann man sich Vieles ersparen, was zu erbringen Geld kostete. Ein Mehr an Vertrauen bedeutet ein Weniger als Folgendem:

- *Überwachungs- und Kontrollaufwand* (vgl. z.B. Golombiewski & McConkie, 1975). Dies gilt besonders für Berufe, bei denen Kontrollen nur schwerlich zu realisieren sind - sei es, weil die Maße fehlen (z.B. in einer kreativen Entwicklungsabteilung), sei es, weil die Überwachung kaum leistbar ist (z.B. beim Außendienst). Anders gewendet: Vertrauen ist dort besonders notwendig, wo Kontrolle besonders schwierig ist.
- *Widerstand gegen organisatorischen Wandel* (vgl. z.B. Lawler, 1992). Betriebliche Organisationen müssen heutzutage in einer Umwelt existieren, die zunehmend beweglicher und unvorhersehbarer wird. Manager können solche Veränderungen nicht mehr vorhersehen und einplanen. Deshalb müssen tüchtige Organisationen so beschaffen sein, dass sie sich rasch adaptiv wandeln können. Dyne u.a. (2000) erläutern nun, dass eine Unternehmenskultur, in der sich ein „organizational citizenship“ entwickeln kann, adaptiv wandlungsfähiger ist als ein Unternehmen, dessen Angehörige nur das tun, was zur Stellenbeschreibung gehört. „Organizational citizenship“ zeigt sich in der Bereitschaft der Betriebsangehörigen, ein kooperatives Verhalten zu zeigen, auch wenn dieses nicht angeordnet ist oder förmlich belohnt wird. Dieses erstrebenswerte „organizational citizenship“ setzt eine „propensity to trust“ (S. 6) voraus. Vertrauen erweist sich also als eine Größe, die möglichen Widerstand gegen organisatorischen Wandel gar nicht erst aufkommen lässt. Die Verfasser bestimmten dieses in Anlehnung an Rotters Begriff einer allgemeinen Vertrauensbereitschaft.

Wenn Vertrauen derart profitabel sein kann, dann stellt sich natürlich sogleich die Anschlussfrage, wie man es im Rahmen des Arbeits- und Geschäftslebens beeinflussen kann.

Vertrauen herstellende Einflussgrößen

Eine vertrauensvolle Beziehung ist dann eine solche, wenn sie reziprok ist. Der Vorgesetzte vertraut dem Untergebenen und dieser dem Vorgesetzten. Wovon hängt das Entstehen einer solchen Beziehung ab? Die allermeisten Untersuchungen beschäftigen sich mit der Frage, wovon es abhängt, dass Mitarbeiter den Vorgesetzten vertrauen. Es gibt aber auch Untersuchungen zur anderen Fragerichtung: Wovon hängt es ab, dass ein Vorgesetzter seinen Untergebenen/Mitarbeitern vertraut? Auch diese Beziehung ist betriebswirtschaftlich wichtig, weil berechtigtes Vertrauen Kontrollaufwand mindert und somit Geld spart. „Giving up control without losing control“ heißt selbstredend ein Artikel von Spreitzer & Mishra (1999). In der folgenden Auflistung geht es aber stets um Faktoren, die das Vertrauen der Untergebenen/Mitarbeiter in ihren Vorgesetzten beeinflussen. Diese Liste gibt eine Auswahl von Antworten auf die Frage: Wovon hängt das Vertrauen der Untergebenen in ihren Vorgesetzten ab?

- von den bisherigen *Erfahrungen* und den sich daraus ergebenden *Erwartungen* (vgl. z.B. Ziegler, 1998)
- von dem *Lohn*, den einer Person das Vertrauen, das sie gibt, einbringt (vgl. z.B. Bolle, 1998)
- von besonderen *institutionellen Gegebenheiten* (vgl. z.B. Zucker, 1986)
- von der *Führungsorganisation* (vgl. z.B. Likert, 1967)
- von der *Sicherheit des Arbeitsplatzes* (vgl. z.B. Smith, 2000)

- von dem *Vertrauen in die Organisation* („trust in organization“ und „trust in supervisor“ korrelieren hoch, Tan & Tan, 2000)
- von dem *Führungsstil* (vgl. z.B. Graen & Schiemann, 1978)
- von den gewährten *Durchsetzungsmöglichkeiten* („control to enforce decisions“; Succi, Lee & Alexander, 1998, S. 397; „empowerment of employees“, Nyhan, 2000, S. 87)
- von der Akzeptanz der *Inhalte* der Leistungsindikatoren (vgl. z.B. Mayer & Davis, 1999)
- von der *Durchsichtigkeit* der Beurteilungen und Bewertungen (vgl. z.B. Fulk, Brief & Barr, 1987)
- von der *prozeduralen Fairness* (Bos, Wilke & Lind, 1998)
- von den *Partizipationsmöglichkeiten* (vgl. z.B. Nyhan, 2000; Westin, 1992)
- von dem Ausmaß, in dem ihre Erfahrungen und Vorschläge *ernst genommen* werden (vgl. z.B. Coopey, 1998) und in dem *Rückmeldungen* gegeben werden (Nyhan, 2000)
- von der *Wertübereinstimmung* zwischen Vorgesetztem und Untergebenem (vgl. z.B. Morgan & Hunt, 1994)
- von dem „*face-to-face*“-*Kontakt* zu dem Vorgesetzten (Büssing & Broome, 1999)
- von der *Interaktionshäufigkeit*, direkt oder über Dritte (vgl. z.B. Burt & Knez, 1996)
- von dem *Interesse* des Vorgesetzten *am Untergebenen als Person* (Pérez López, 1993)

Ein Problem der Herstellung des Vertrauens beleuchtet Sako (1994): „Trust is a cultural norm which can rarely be created intentionally because attempts to create trust in a calculated manner would destroy the affective basis“ (S. 6). Wie sensibel diesbezüglich die Vertrauensbeziehung ist, zeigt Phillips (1996). Allein schon die Frage „Vertraust du

mir?“ ruft als Antwort oft hervor „Ja – aber warum fragst du?“. Vertrauen entsteht in einem langen evolutionären Prozess. Es lässt sich, so sagt Elster (1983), nicht direkt und gegenständlich gezielt herstellen. Vertrauen, so scheint es, ist einer jener Zustände, die „can only come about as a by-product of actions undertaken for other reasons. They can never ... be brought about intelligently or intentionally, because the very attempt to do so precludes the state one is trying to bring about“ (S. 43).

Korczynski (2000) wendet sich gegen eine Verallgemeinerung solcher Erkenntnisse. Er weist darauf hin, dass derartige Einschätzungen der Sensibilität des Vertrauens wohl nur für jene Vertrauensvarianten gelten, bei denen das Vertrauen auf der Annahme zuneigungs- oder wertmotivierten Bemühens ruht. Der austauschmotivierte Bemühensmodus ist dagegen erheblich robuster: Er ist offen und ausdrücklich besprech- und sogar verhandelbar.

Bei meiner vorausgeplanten Gliederung des Kapitels Bestehende Theorien und Befunde wollte ich an dieser Stelle nach Untersuchungen, die eher strukturelle Einflussgrößen erforschen, solche anführen, die den Vorgang des Einflussnehmens selbst thematisieren. Dies entfällt, weil ich derartige prozessuale Untersuchungen nicht gefunden habe. Der Grund ist vermutlich ein schlichter. Solche Untersuchungen wären theoretisch und erhebungstechnisch erheblich aufwendiger. Das Korrelieren von Dispositions-, Struktur- und Produktmaßen ist schlichter zu bewerkstelligen.

Situative Einbettung des Vertrauens

Alle hier zusammengetragenen Untersuchungen gehören zu dem Bereich Arbeits- und Geschäftsbeziehungen (*L0: Beziehungsrahmen*). In diesem Beziehungsrahmen lassen sich aber noch verschiedene Arten von Situationen (*L1: Situation*) unterscheiden, innerhalb derer Vertrauen prozessiert wird. Solche Situationen zu unterscheiden ist aufschlussreich, wenn sich aus ihnen kennzeichnende verschiedenartige Spezifizierungen der Leerstellenordnung ableiten lassen. Beispiel: Findet ein Geschäft zwischen guten Bekannten statt (Situation A), dann wird *L9: Sich-bemühen-um* vielleicht eher *wert-* oder *zuneigungsmotiviert* spezifiziert. Wird das Geschäft zwischen Fremden abgewickelt (Situation B), so mag der *aus-tausch-* oder gar der *druckmotivierte Bemühensmodus* vorrangig sein.

In diesem Sinne sprechen Buskens & Weesie (2000) von „effects of embeddedness in trust situations“ (S. 227). Als Beispiel untersuchen sie den Verkauf eines Gebrauchtwagens. Dieser lässt sich unterschiedlich einbetten. Unter anderem trennen sie die folgenden beiden Einbettungsmerkmale:

- *Vergangenheits- versus Zukunftsbezug*: Zum Beispiel, Käufer und Verkäufer kennen sich bereits aus früheren Geschäften versus Käufer und Verkäufer wollen in Zukunft weitere Geschäfte miteinander machen.
- *Direkte versus indirekte Beziehung*: Zum Beispiel, Käufer und Verkäufer interagieren persönlich versus sie interagieren über andere miteinander.

Die Untersuchung ist so angelegt, dass den Versuchspersonen jeweils Szenarios von Geschäftssituationen vorgelegt werden, und sie sollen dann einschätzen, wie sehr sie als Käufer in der einen oder der anderen

Situation dem Verkäufer vertrauen würden. Es ergeben sich situative Unterschiede.

Implementieren von Vertrauen

Es gibt eine Vielzahl von Arbeiten, die sich mit „trust-generation-mechanisms“ (Zucker, 1986) befassen. Volery & Mensik (1998) sprechen von der „managerial perspective“ (S. 987) der Vertrauensforschung. Es sind viele Faktoren ausfindig gemacht worden, die das Implementieren von Vertrauen in Organisationen fördern. Beispiel: „Employees' trust-in-organizations will increase as organizations implement strategic and innovative HR (human resource, U.L.) activities (such as quality circles, work/family initiatives, grievance procedures) that communicate commitment and support to employees“ (Whitener, 1997, S. 401). An dieser Stelle ließen sich alle oben unter der Überschrift „Vertrauen herstellende Größen“ aufgelisteten Faktoren implementierungstechnisch umformulieren. Ich wähle hier ein abstrakteres Ordnungsraster. Eines, das von Parkhe (1991, 1997, 1998) stammt. Ihm geht es um das Stiften von Vertrauen zwischen zwei Betrieben, die zusammenarbeiten. Er behandelt vor allem solche Implementierungsgrößen, die „are to a significant degree within alliance manager's control“ (1997, S. 417). Diese Größen unterteilt er in drei Gruppen:

- *Prozessbasierte* Größen: Es sind dies Größen, die den wechselseitigen Umgang betreffen. So soll man erwartbar handeln, man soll ankündigen und erläutern, was man tut, man soll den anderen nicht überverteilen („fair play“), man soll dem Partner nützliche Informationen zukommen lassen, man soll Kontakte nicht auf die unteren Ebenen delegieren und anderes mehr.

All dies ist leichter gesagt, als getan: „Many managers are too competitive for their own good ..., unable or unwilling to break out of an ‚us versus them‘ mindset“ (ebd., 422).

- *Eigenartbasierte* Größen: Hier geht es um dispositionale Größen, die die Interakteure mitbringen. So können soziokulturell bedingte Habitusunterschiede wichtig werden (vgl. Park & Ungson, 1997; Parkhe, 1991). „Building trust may be harder when cultures are highly dissimilar“ (Parkhe, 1997, S. 423). So gibt es „low context contries“, in denen alles, was geschäftlich zu sagen ist, knapp, bündig und ausdrücklich gesagt wird, und es gibt „high context contries“, in denen manches nicht direkt gesagt wird und die Bedeutung dessen, was gesagt wird, von den Umständen, unter denen es gesagt wird, abhängt. Ist dies der Fall, so ist geduldiges Kennenlernen angesagt. Drängen auf raschen Abschluss weckt Verdacht und ist unproduktiv.

Man muss sich also jeweils mit dem soziokulturellen Kontext und dem entsprechenden Habitus der Interakteure vertraut machen.

- *Institutionsbasierte* Größen: Vertrauen kann durch Absprachen über Regeln und Normen, über Überwachungs- und Strafmehanismen implementiert werden. Deren Ziel ist es, die Attraktivität von Vertrauensbrüchen zu mindern. Betrug darf sich nicht lohnen. Er muss schwere Strafen nach sich ziehen. Kooperation muss sich lohnen.

Eine wichtige Form der Institutionalisierung von Vertrauen ist das Aushandeln und Beschließen von Verträgen. Auf den ersten Blick scheint das Drängen auf Verträge eher die Abwesenheit von Vertrauen anzuzeigen. Wer vertraut, der braucht keine vertragliche Absicherung. Dem steht die Aussage eines führenden Industriellen entgegen: „(N)ever sign a contract with someone you don't trust“ (zit. n. Michie, 1999, S. F837). Verträge, so zeigen Interview-Studien

(vgl. in Lazaric & Lorenz, 1998), werden nicht vorrangig abgeschlossen, um trotz Misstrauen ins Geschäft zu kommen (und um mit ihnen Droh- und Strafpotenziale in der Hand zu haben), sondern um die vertraglichen Vereinbarung beiderseitig klar und unmissverständlich festzuhalten. Insofern sind Verträge zur Implementierung von Vertrauen direkt tauglich.

Parkhe (1997) stellt noch ein Phasenmodell dar, das besagt, womit man bei der Implementierung von Vertrauen am besten beginnt, was danach folgen soll ... und so weiter – gewarnt wird vor zu frühem Vertrauen: „build trust slowly“ (S. 427).

In einer Arbeit, die sich mit dem Aufbau eines ländlichen Wirtschaftslebens in Ghana befasst, schildert Lyon (2000) Maßnahmen, die die Vertrauensbildung fördern. Da es in Ghana keine verlässlichen „formal legal institutions“ (S. 663) gibt, ist zwischenmenschliche Vertrauensbildung für ein funktionierendes Wirtschaftsleben unverzichtbar. Dieses Vertrauen, so zeigte sich, ließ sich nur entwickeln, indem auf Bestehendes zurückgegriffen wurde. Die Ressourcen, die Lyon dabei anspricht, lassen sich gut der Gruppierung von Parkhe folgend ordnen. Da gibt es prozessorientierte Größen – z.B. „trust through repetitive exchange and learning about the other party“ (S. 675). Da gibt es eigenartbasierte Größen – z.B. „generalized trust norms and conventions“ (ebd.). Und da gibt es institutionsbasierte Größen - z.B. „trust in kin, friends and existing solidarity“ (ebd.). Erst wenn aus diesen Ressourcen Vertrauen geschöpft werden kann, ist das „social capital“ gegeben, das ein gedeihliches Wirtschaftsleben ermöglicht.

Man kann Implementierungsvorschläge noch settingspezifisch differenzieren. Ein Beispiel: In eine Reihe von Untersuchungen wird die Frage

aufgeworfen, ob sich in Arbeitszusammenhängen, deren Mitarbeiter elektronisch kommunizieren, Vertrauen anders herstellt und einrichten lässt als in Arbeitszusammenhängen, in denen sich die Mitarbeiter von Angesicht zu Angesicht treffen (vgl. z.B. Mühlfelder u.a., 1999).

Risiken des Vertrauensbruchs

„Vertrauen ist ... ein Mechanismus, der den einander Vertrauenden Vorteile verschafft, weil Vertrauen Transaktions- und Kontrollkosten zu sparen hilft, und weil Vertrauen die Motivation der Mitarbeiter steigert. Andererseits ist Vertrauen jedoch immer auch riskant, weil ein Vertrauensbruch nie gänzlich auszuschließen ist“ (Heisig, 1997, S. 131).

Eine vertrauensbasierte Zusammenarbeit ist deshalb besonders sensibel für alles, was als Vertrauensbruch erfahren wird. Deshalb ist es wichtig, zu wissen, was als Vertrauensbruch erlebt wird (vgl. dazu Morris & Moberg, 1994). Ein Vertrauen gilt dann als gebrochen,

- wenn die vertrauende Person wider Erwarten erheblichen *Schaden* *erlitten* hat,
- wenn der Schaden *nicht wieder gut gemacht* wird,
- wenn die vertrauende Person der Vertrauensperson *Wissen* oder gar *Absicht* unterstellt und
- wenn die vertrauende Person sich als *hilfloses Opfer* erfährt.

Es reichen oft kleine Anlässe aus, um mühsam aufgebautes Vertrauen zu zerstören. „Just one unpleasant incident ... imprints the event on your memory. Like touching a hot stove, you keep in distance after that“ (Lewis, 1990). Es besteht somit ein krasses Ungleichgewicht zwischen den Mühen, die erforderlich sind, um Vertrauen herzustellen, und der

Leichtigkeit, dieses zu verspielen. Deshalb kommt der andauernden Vertrauenspflege große Bedeutung zu.

Wie ein Vertrauensbruch von der Person, der gegenüber das Vertrauen gebrochen wurde, erlebt wird, das hängt auch von der inneren Beschaffenheit der Vertrauensbeziehung ab. Vertrauensbeziehungen können sich beispielsweise hinsichtlich der inhaltlichen Ausfüllung von *L9: Sich-bemühen-um* unterscheiden. Es gibt verschiedene *Bemühensmodi*.

- Wurde *austauschmotiviertes* Bemühen (calculative trust) unterstellt, so erlebt der Enttäuschte wohl vor allem Ärger darüber, dass er sich „verrechnet“ hat.
- Wurde *zuneigungs-* oder *wertmotiviertes* Bemühen (non-calculative trust) unterstellt, so ist der Enttäuschte gekränkt und emotional verletzt (vgl. Miszal, 1996).

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Es geht um Arbeits- und Geschäftsbeziehungen – also um einen besonderen *L0: Beziehungsrahmen* und darin um besondere Austauschsituationen (*L1: Situation*). Der Beziehungsrahmen ist schadensträchtig (*L5: Schadensmöglichkeiten*). In diesem Beziehungsrahmen ist nicht nur verlässliches *L9: Sich-bemühen-um* gefragt, sondern auch *L7: Kompetenzzuvertrauen*. Die angesprochene Konsistenz umfasst wohl (auch wenn es nicht ausdrücklich getrennt wird) *L10: Durchhalten* und *L8: Beibehalten*. An typischen Bemühenshandlungen (*L9: Sich-bemühen-um*) werden genannt, sich offen und ehrlich zu verhalten. Es herrscht der *austauschmotivierte Bemühensmodus* vor, aber es kommen auch alle anderen Bemühensmodi vor: der *druckmotivierte* (z.B. beim Aufbau

von Schadensmöglichkeiten), der *wertmotivierte* (z.B. beim Hinweis auf die Bedeutung von Wertübereinstimmung) und der *zuneigungsmotivierte* (z.B. wenn gesagt wird, dass das Interesse für die „Person“ des Untergebenen dessen Vertrauen fördere).

Anschließende Erweiterungen: Hier wird Vielfältiges genannt. Hier sei nur einiges beispielhaft aufgerufen. So wird gesagt, dass von der Führungsorganisation und dem Führungsstil abhängt, ob die Untergebenen dem Vorgesetzten *L9: Sich-bemühen-um* unterstellen. Es werden Auswirkungen auf die Arbeitsmotivation der Untergebenen festgestellt. Breiten Raum nehmen die produktivitätssteigernden Wirkungen des Vertrauens ein ... und anderes mehr.

In diesen Studien wird klar offenkundig, dass das Verweisungsnetz einer zwischenmenschlichen Beziehung, in welche die Differenz Vertrauen/Misstrauen als Verweisungsgröße eingebettet ist, recht ausgreifend sein kann. *Vertrauen ist also nicht eine schöne Beigabe, sondern ein zentraler Struktor geschäftlicher Interaktionszusammenhänge.*

Funktionale Hypothesen: Vertrauen wird hier meist *kontroll- und selbstwirksamkeitstheoretisch* gefasst. Menschen wollen wissen, was mir ihnen geschieht, und sie wollen dies mitbestimmen können. Die Differenz Vertrauen/Misstrauen ist Teil einer so orientierten Lebensführung und ist diesbezüglich funktional. Wenn die selbstbestimmte Lebensführung Vertrauen zulässt, dann wird vertraut, wenn sie Misstrauen verlangt, dann wird misstraut. Ob das eine oder das andere der Fall ist, das hängt auch von der Organisation und der Art der Arbeit ab. Oberstes Ziel bleibt die *selbstbestimmte Lebensführung und darin die Möglichkeit, diese für sich angenehm zu gestalten.*

Typisierende Einordnung: Es geht in allen Fällen eindeutig um *individual-semantic Umgangsvertrauen*, auch wenn es sozialsemantische Einsprengsel gibt, die die ökonomische Relevanz individualsemantischer Analysen belegen sollen.

9.1.2.2 Beziehungen zwischen Arzt und Patient

„Trust is the fundamental moral law for medicine and the justification for any moral injunctions on medical practice“ (Rhodes & Strain, 1999, S. 215). Die Beziehung zwischen Arzt und Patient ist geradezu paradigmatisch vertrauenssensibel, weil sie von vorherein so angelegt ist, dass in ihr die Momente einer Vertrauensbeziehung konstitutiv sind.

- Es liegt eine klar geregelte und normierte Beziehung vor (*L0: Beziehungsrahmen* mit typischen *L1: Situationen*).
- Es gibt einen Patienten (*L2: vertrauende Person*) und den Arzt (*L3: Vertrauensperson*).
- Der Patient muss etwas tun, weil es ihm schlecht geht (*L4: Handlungsvorhaben*).
- Wenn der Patient etwas Falsches tut oder lässt, dann kann dies zu (weiteren) Schäden für ihn führen (*L5: Schadensmöglichkeiten*).
- Der Patient verfügt nicht über schadenabwendendes oder schadenkontrollierendes Wissen oder Können (*L6: Wissens- und Kontrollmangel*), deshalb bedarf der Patient der Hilfe eines Arztes.
- Der Patient sucht einen Arzt auf, dem er zutraut, er könne ihm helfen (*L7: Kompetenzzutrauen*).
- Der Patient unterstellt dem Arzt, er bemühe sich um des Patients Wohlergehen (*L9: Sich-bemühen-um*).

- Dabei weiß der Patient, dass eine falsche Behandlung des Arztes seinen Schaden noch mehrern kann (*L11: möglicher Zusatzschaden*).

Merkantilisierung der Arzt-Patient-Beziehung: Die Arzt-Patient-Beziehung ist dadurch gekennzeichnet, dass der Arzt aus Sicht des Patienten, ein hohes Maß an Macht über ihn hat (vgl. Brody, 1992). Lange Zeit wurde diese asymmetrische Machtbeziehung paternalistisch gesehen (vgl. Beauchamp, 1995) und entsprechend ethisch reflektiert. Veränderungen im Gesundheitswesen, knapper werdende Mittel, Konkurrenzkampf, Behandlung nach Honorierungslage und so weiter haben die Arzt-Patient-Beziehung aus der paternalistischen Idylle getrieben. Der Arzt wird zunehmend auch vom Patienten als Teil des Gesundheitssystems gesehen. Dieses gilt als zunehmend merkantilisiert, und so auch der Arzt und sein Handeln. Deshalb wird über das Verhältnis von „money and trust“ im Gesundheitssystem intensiv nachgedacht. „Trust in managed care organization ... stands in stark contrast to the current contractual model of health insurance purchase, but is more coherent with consumer expectations and with the provide role of such organizations. Such trust is likely to differ from that between doctors and patients“ (Goold, 1998, S. 687). Alle staatlich-dirigistischen Eingriffe in das Arzt-Patient-Verhältnis zum Zwecke der Kostendämpfung bergen die Gefahr in sich, das Vertrauen des Patienten zu schwächen. „(T)he organization of our healthcare institutions is not designed to promote trust. In fact, the structure of our medical institutions seems to undermine our faith“ (Rhodes & Strain, 1999, S. 205). Stets fragt sich der Patient, ob er wirklich all das erhält, was seiner Gesundheit dienlich wäre. Damit wird das Vertrauen in das Gesundheitssystem insgesamt gemindert (vgl. Goldberg, 1998). Dies mag sich in einem Wandel des dem Arzt von dem Patienten unterstellten *Bemühensmodus* zeigen: weg vom zuneigungs- und

wertmotivierten Bemühen, hin zum austausch- oder gar druckmotivierten Bemühen.

Das „alte Vertrauen“ ist dahin. Solche Entwicklungen führen dazu, dass die Arzt-Patient-Beziehung neu ethisch reflektiert wird. Mit einem Artikel „Moral authority, power, and trust in clinical ethics“ eröffnet McCullough (1999) in der Zeitschrift „Journal of Medicine and Philosophy“ eine Artikelreihe, die sich dieses Themas annehmen soll. In einem Artikel zu dem Thema „Trust and transforming medical institutions“ machen Rhodes & Strain (1999) Vorschläge zu institutionellen Änderungen. Ihr Ziel ist es „to create a moral environment for all who have to work in it and learn from it“ (S. 215).

Technisierung der Arzt-Patient-Beziehung: Ein anderer Aspekt des Wandels der Arzt-Patient-Beziehung betrifft dessen zunehmende Technisierung. Auch dieser Aspekt ist vertrauensrelevant. Reiser (1978) legt geschichtlich dar, dass das ermorme Anwachsen technischer Diagnoseinstrumente (angefangen beim Stethoskop, über den Röntgenapparat und die verschiedenen Endoskope, bis hin zu den elektronischen bildgebenden Verfahren) und labortechnischer Untersuchungsmethoden (chemische Analysen von Urin, von Blut und so weiter, mikroskopische Gewebesanalysen und anderes mehr) dazu geführt haben, dass sich die Arzt-Patient-Beziehung verändert. Der Arzt ist viel weniger auf die Genauigkeit und die Richtigkeit subjektiver Schilderungen von Beschwerden angewiesen, er kann objektiv testen. Dies verringert die Bedeutung des persönlichen Gesprächs zwischen Arzt und Patient. Auch die persönliche Erfahrung des Arztes verliert an Bedeutung.

Der Interaktionszusammenhang, den ein Patient betritt, wenn er einen Arzt aufsucht, hat sich enorm geweitet. Der Arzt ist Teil eines weiten sozialen, ökonomischen und medizintechnischen Netzwerks geworden.

Für den Patienten, zumal wenn er „herumgereicht“ wird, hat dies zu Folge, dass sich für ihn Zuständigkeiten verwischen und Verantwortlichkeiten diffundieren. Damit sind Grundbedingungen für ein Vertrauensverhältnis nicht mehr erfüllt.

Wie Patienten auf diesen Wandel reagieren ist meines Wissens noch nicht untersucht worden. Sicherlich sucht er Vertrauen, doch wo und wie kann er dieses für sich festmachen? Klammert er sich an einen Repräsentanten (z.B. den Hausarzt)? Sucht er Ersatz in der alternativen Medizinszene? Entwickelt er ein kollektiviertes Systemvertrauen? Wird er zynisch und sarkastisch, gepaart mit Misstrauen?

Vernetzung der Arzt-Patient-Beziehung. Davon sprach ich gerade eben schon. Es sei nochmals hervorgehoben. Im Blick auf die Zusammenarbeit zwischen Medizin- und Versicherungswesen sagt Horstman (2000): „Physicians, agents, clients, urine-analyses, handbooks and journals, etiquette, examination rooms, forms, instructions – they all became relevant parts of the socio-technical network“ (S. 57). Das „sozio-technische Netzwerk“ ist hier ein Beispiel des oben explizierten Diskursbegriffs (vgl. Frageblock II). Wie kann man verhindern, dass diese zunehmende Vernetzung zu der eben als Möglichkeit erwähnten Vertrauenslabilisierung führt? Vielleicht lässt sich Rat holen bei größer verdichteten Organisationen, etwa bei Krankenhäusern.

Die Arzt-Patient-Beziehung lässt sich bei größeren Einrichtungen nicht loslösen von den zwischenmenschlichen Beziehungen, die zwischen allen Angehörigen der Einrichtung herrschen. Was Shaw (1997) diesbezüglich von Organisationen wie Hewlett Packard, IBM und Pepsi sagt, das gilt analog für gesundheitliche Organisationen (vgl. Christensen, 2000). Entscheidend für ein gedeihliches Vertrauensklima sind demnach drei Faktoren: (1) Jeder ist bereit und fähig, die von ihm er-

warteten Leistungen zu erbringen (Faktor: „results“). (2) Alle Mitarbeiter reden und handeln konsistent und kohärent (Faktor: „integrity“). (3) Die Mitarbeiter interessieren sich wechselseitig füreinander. So ist dem Management daran gelegen, dass es allen Betriebsangehörigen gut geht (Faktor: „concern“).

Vertrauenstiftendes konkretes Arztverhalten: Im Folgenden geht es nicht weiter um Zusammenhänge zwischen Vertrauen und organisatorischem Kontext, sondern um den ganz konkreten Zusammenhang zwischen dem Vertrauen eines Patienten und dem konkreten Verhalten eines Arztes.

Petermann (1996) hat sich in einer eigenen „Beobachtungsstudie“ um die erste Kontaktaufnahme zwischen Kinderarzt und Kindern gekümmert und daraus ganz praktische Handlungsanweisungen abgeleitet, die dazu taugen, diesen Kontakt zu analysieren, zu lehren und zu supervidieren. In einem überblickgebenden Artikel (Petermann, 1997) stellt er diese Studie vor und referiert dazu andere Arbeiten. Ich stütze mich hier im Wesentlichen auf diesen Überblicksartikel.

Die Frage, die sich Petermann und auch andere (vgl. z.B. Bochnik, 1986; Fehlenberg & Köhle, 1983) stellen, besteht nicht darin, zu recherchieren, ob und in welcher Weise die Arzt-Patient-Beziehung vertrauenssensibel sei, denn dass sie es ist, davon gehen sie alle aus. Gefragt wird vielmehr nach *Verhaltensweisen seitens des Arztes, aber auch seitens des Patienten, die Vertrauen herstellen oder Vertrauen nehmen*. Das Verhalten auch des Patienten wird mit einbezogen, weil sich Vertrauen wechselseitig aufbaut. Ein Arzt vertraut einem Patienten, wenn er davon ausgeht, dieser sage ihm offen alles und er werde seine Anweisungen befolgen. Ein Arzt, der seinem Patienten vertraut, wird sich eher in einer Weise verhalten, die beim Patienten ihm gegenüber Vertrauen weckt. In den

konkreten Untersuchungen geht es aber vorrangig um *Verhaltensweisen des Arztes*.

In *Repertoire-Studien* (vergleichbar einem Ethogramm) werden die Verhaltensweisen aufgezählt, die Ärzte in Arzt-Patient-Beziehungen zeigen und die vertrauensbezüglich relevant sind. Hier nur ein paar Beispiele: Aufmerksamkeit zuwenden, Zuhören, Aussagen des Patienten ernst nehmen, Ängste aufgreifen, Erklärungen geben, Sagen, was man tut, Geräte erläutern, Anweisungen geben, Blickkontakt, Körperkontakt, Zuspruch und anderes mehr.

Ein wichtiges Moment für die Herstellung einer Vertrauensbeziehung ist die *Konsistenz zwischen verbalem und nonverbalem Verhalten*. Wenn man die Kommunikationstheorie von Watzlawick, Beavin & Jackson (1971) heranzieht, so könnte man sagen, dass die Inhalts- und die Beziehungsebene stimmig zusammenpassen müssen. Beispiel: Ein Arzt, der beim Zuhören in seinem Notizbuch herumblättert oder aus dem Fenster schaut, verhält sich nicht vertrauenerweckend.

Am Beispiel der Entstehung einer Vertrauensbeziehung zwischen Kind und Arzt (in einer HNO-Klinik) entwickelt Petermann (1996) ein *Phasenmodell des Entstehens zwischenmenschlichen Vertrauens*. Wie baut sich eine Vertrauensbeziehung sukzessiv auf? Es ist dies ein interessantes Beispiel *verweisungskausal-genetischer Forschung*.

Die Studien zum Arzt-Patient-Verhältnis sind meist sehr praktisch angelegt, aber gerade deswegen sind sie in bestimmter Hinsicht aufschlussreich. Vertrauen stellt sich interaktiv irgendwie her. Deshalb muss empirische Vertrauensforschung, die sich um das interaktive Herstellen von Vertrauen kümmert (und nicht schlicht wechselseitige Einstellungen abfragt), einzelne *soziale Handlungen* unterscheiden und diese in ihrem vertrauenserzeugenden Wirken erforschen. Hierzu liefern die genannten

Studien beachtenswerte Vorarbeiten (auch wenn die theoretische Durchgliederung meistens recht dürftig ist).

Aufschlussreich für die Identifizierung vertrauensrelevanter Handlungen sind auch Ratgeber für den Umgang mit traumatisch vertrauensgeschädigten Personen. Matsakis (1998) ist Leiter einer Institution, die Veteranen des Vietnam-Kriegs behandelt. Er schildert Vertrauenskrisen und dem Umgang mit diesen.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Wie schon eingangs des Abschnitts ausgeführt, ist hier das gesamte Leerstellengefüge angesprochen. Besonders treten in der Arzt-Patient-Beziehung natürlich die *L5: Schadensmöglichkeiten* und die möglichen *L11: Zusatzschäden* hervor. Bei dem *L0: Beziehungsrahmen* fällt die asymmetrische Kompetenzverteilung auf. Das *L7: Kompetenzzutrauen* ist zentral, weil die Hilflosigkeit oft als besonders krass erlebt wird.

Anschließende Erweiterungen: Die gesundheitssoziologischen Analysen verdeutlichen, in welchem verweisungskausalen Ausmaß die Qualität einer interaktiven Beziehung von der institutionellen Einbettung (*L0: Beziehungsrahmen*) abhängig ist – bis hin zu gesundheitspolitischen Maßnahmen. Insbesondere die Merkantilisierung und die Technisierung der Arzt-Patient-Beziehung führt zu einem Wandel der Vertrauensbeziehung. Der *austauschmotivierte Bemühensmodus* wird unterstellungsdominant.

Die Beobachtungsstudien von Petermann zeigen sehr handgreiflich,

welche *Umgangsweisen* ein Arzt zur Verfügung hat, um vertrauensstiftende Attributionen seitens des Patienten zu bewirken.

Funktionale Hypothesen: In allen Studien wird wohl unterstellt, dass ein komplikationsloses Funktionieren der Arzt-Patient-Interaktion das Vertrauen des Patienten voraussetzt. Vielleicht vollzieht sich hier aber ein Wandel infolge institutionellen Wandels: weg von der Unterstellung eines *zuneigungs- und wertorientierten Bemühensmodus* hin zu einem *austausch- und druckmotivierten Bemühensmodus*. Dies ist eine Folge der zunehmenden Merkantilisierung des Gesundheitswesens.

Typisierende Einordnung: Petermann untersucht eindeutig *individualesemantisches Umgangsvertrauen*. Bei den Studien zum Thema Public Health hat man den Eindruck, obwohl dies nicht deutlich gesagt wird, es handele sich hier wohl um *sozialesemantisches Partizipationsvertrauen*.

Eine Reihe von Arbeiten sind in den *Pflegewissenschaften* entstanden. Diese sind häufig phänomenologisch, interpretativ, hermeneutisch und dergleichen angelegt (vgl. z.B. Allen, 1995; Crotty, 1996). Die Daten sind oft narrativer Art. Erstrebt werden konkret-handfeste Vorschläge für den Umgang mit Patienten. Beispielhaft will ich eine Untersuchung von Bricher (1999) vorstellen. In ihr geht es um die Beziehung von Krankenschwestern (nurses) zu kleinen Kindern in einer Kinderklinik. Welche Vertrauensprobleme gibt es? Wie lässt sich Vertrauen herstellen? Wodurch ist es gefährdet? Wie kann man mit diesen Gefährdungen umgehen?

Das klinische Setting ist in besonderer Weise vertrauenssensibel und vertrauensprekär. Das Vertrauen der Kinder wird gebraucht, um eine

effektive Behandlung durchführen zu können. Kinder sollen Menschen vertrauen, die sie kaum kennen. Alle acht Stunden wechseln sie. Die vertrauten Eltern sind nicht da. Oft lassen sich schmerzhaftes Behandlungen nicht vermeiden. Wie kann in diesem Setting Vertrauen der Kinder zu den Krankenschwestern entstehen? Zur Beantwortung dieser Fragen zieht Bricher narrative Interviewdaten heran. Er befragte erfahrene Kinderkrankenschwestern.

Eine wichtige Voraussetzung liegt vor. Menschen suchen nach Vertrauen, wenn sie in schadenträchtige, undurchsichtige und nicht entweichbare Situationen geraten. In solchen Situationen sehnen sich Menschen nach Vertrauen, zugleich aber sind sie sehr misstrauensanfällig. Wie kann man ihnen ihr Misstrauen nehmen. Hier ein paar beispielhafte Vorschläge:

- „keeping faith with children“: Man muss den Kindern kindgerecht erklären, was mit ihnen gemacht wird. Man muss sich dabei viel Zeit lassen und eine angemessene Einstellung mitbringen: „Genuine liking and respect for children provides a starting point for this communication“ (S. 453).
- „sharing the self“: Man muss sich den Kindern emotional verbinden. Man muss sie Anteil an sich nehmen lassen. Eine Schwester berichtet, dass sie Kindern Bilder von sich zu Hause und von ihrem Hund zeige. Taktile Berührungen sind wichtig.
- „maintaining trust in times of fear“: unvermeidbare schmerzhaftes Behandlungen sind minimal zu dosieren. Wenn möglich sollte man sie in irgendwelche Spiele einbauen ... und dergleichen Vorschläge mehr.

Eingehend wird das Dilemma erörtert, das darin besteht, dass Kinder Personen vertrauen sollen, die ihnen gelegentlich Schmerzen bereiten müssen.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Zentral sind L5: *Schadensmöglichkeiten* und L9: *Sich-bemühen-um*. Die Kinder sollen sich Menschen überlassen (L4: *Handlungsvorhaben*), die ihnen fremd sind und von denen sie nicht wissen, was sie mit ihnen machen (L6: *Wissens- und Kontrollmangel*). Die vorgeschlagenen Maßnahmen, um Vertrauen aufkommen zu lassen, zielen alle auf *prototypische Bemühenshandlungen* ab. Ihnen sollen die Kinder entnehmen, dass die Krankenschwestern sich um sie sorgen und bemühen. Wichtig bei Kindern ist, dass die Handlungen prototypisch sein sollen für den *zuneigungsmotivierten Bemühensmodus* (nicht etwa für einen austauschmotivierten)

Inwendige Differenzierungen: Durch die diversen prototypischen Bemühenshandlungen wird die Leerstelle L9: *Sich-bemühen-um* inhaltlich differenziert. Diese Differenzierung gilt natürlich nur für den hier thematischen L0: *Beziehungsrahmen*.

Funktionale Hypothesen: Die Untersuchungen gehen alle fraglos davon aus, dass es der wirksamen Behandlung eines Patienten sehr dienlich ist, wenn er den behandelnden Personen vertraut.

Typisierende Einordnung: Der phänomenologische Zugang ist von seinem Ansatz her extrem individuozentrisch. Bei den Kindern handelt es sich hier um *individualemantisches Begegnungsvertrauen* (vgl.: „sharing the self“).

9.1.2.3 Psychotherapeutische Beziehungen

„Die analytische Situation steht und fällt damit, dass der Patient zutiefst keinen Widerstand leistet, sondern sich auf Gnade und Ungnade ausliefern will“ (Prinzhorn, 1926/1986, S. 321). Dies sagt Prinzhorn im Blick auf die psychoanalytische Therapie. Im Blick auf psychotherapeutische Situationen allgemein sagen Lambert & Bergin (1994): Die Heilung eines Klienten „can be greatly facilitated in a therapeutic relationship that is characterized by trust, warmth, acceptance, and human wisdom“ (S. 181). Entsprechend ist ein häufig genannter Grund für den Abbruch einer psychotherapeutischen Behandlung das mangelnde Vertrauen in den Therapeuten (vgl. Schwab & Brasch, 1986, S. 222)

Die therapeutische Beziehung ist hochgradig vertrauenssensibel, weil sie hochgradig schadensträchtig ist. Man soll sich in intimen Angelegenheiten dem Therapeuten ausliefern, sich an seinen Schwachstellen öffnen. Der mögliche Fehlvertrauensschaden (*L11: Zusatzschaden*) ist sehr groß.

Im Folgenden nehme ich zwei Einschränkungen vor. Ich beschränke mich auf die Einzeltherapie. In der Gruppentherapie weitet sich das mögliche Schadensfeld noch enorm aus. Und ich betrachte nur den Klienten und sein Vertrauen zum Therapeuten – und nicht das sicherlich auch wichtige Vertrauen des Therapeuten zum Klienten.

Therapeutische Situation: Natürlich gibt es nicht „die“ therapeutische Situation. Es gibt den therapeutischen Beziehungsrahmen und in diesem verschiedene Situationen. Hinzu kommt, dass unterschiedliche Therapieformen unterschiedliche Situationen konstruieren. Und im Rahmen einer Therapieform durchläuft die Therapie verschiedene Stadien. Jedes Stadium hat seine typische Situation und darin seine besondere Vertrau-

ensproblematik. Beispielhaft sei dies in der psychoanalytischen Therapie skizziert:

- *Kontaktaufnahme*: Klient und Therapeut begegnen sich in einem in unserer Gesellschaft bereits tradierten institutionellem Zusammenhang. Dieser weist klare Positionen und Rollen aus. Es gibt die Position des Therapeuten. Zwischen dieser und der des Klienten herrscht eine asymmetrische Beziehung – z.B. hinsichtlich der Kommunikationsrichtung und der Gestaltungsmacht. Es gibt eine Reihe sichtbarer Insignien dieser Beziehung – z.B. Titel, Therapieberechtigung, Ambiente der Praxis. Es gibt rechtliche Vorschriften – Schweigepflicht, Kostenerstattung ... und dergleichen mehr. In diesem „sozialen Gehäuse“ findet die Kontaktaufnahme statt.
- *Sich-Öffnen*: Der Klient muss dem Therapeuten sein Problem schildern. Dabei muss er dem Therapeuten Einblick in Bereiche gewähren, die er sonst eher verdeckt hält. Häufig kommen Klienten zur Therapie, die schlechte Erfahrungen mit Mitmenschen gemacht haben und deswegen in sozialen Beziehungen eher misstrauisch sind. All dies muss überwunden werden.
- *Widerstand*: „Dieser richtet sich gegen den aus der Verdrängung aufsteigenden Einfall, vor allem aber gegen den Führer als Sachwalter der Entlarvung, der notwendigen Umstellung“ (Prinzhorn, 1926/1986, S. 321). Ob man den Begriff Verdrängung verwendet oder nicht, das ist hier nicht wichtig, entscheidend ist hier, dass es oft Deutungen des Therapeuten gibt, die dem Selbstbild des Klienten widersprechen. Der Therapeut macht Vorschläge, die die eingefahrene Lebensführung beunruhigen. All dies weckt den Widerstand des Klienten. „Hier wächst sich die analytische Situation zu einem mühsamen, aber stärkenden Duell aus ...“(ebd., S. 322).

- *Übertragung:* „Das Wort ‚Übertragung‘ meint die ... Bestrebungen einer seelischen Bindung zwischen Arzt und Patient in allen Nuancen und mit allen Klippen. Das Wort ist zu neutral, in Wirklichkeit wird nicht etwas, was man zur freien Verfügung hat, durch Entschluss auf den Arzt übertragen, sondern es entsteht aus Not, Hilflosigkeit, Liebesentbehrung ein warmes Gefühl zu dem, der sich einem rückhaltlos widmet, ohne gleich zu dozieren oder zu rechten, ob dies oder jenes richtig sei. Der Grundcharakter dieses Gefühls heißt Geborgenheit, Heimat, Vertrauen“ (ebd., S. 322f.).
- *Selbständig-Machen:* Ziel der Therapie ist der sich selbst bestimmende Mensch. Der Therapeut muss den Klienten in die neu gewonnene Freiheit verabschieden. Deshalb ist es wichtig, in der Therapie nicht eine Bindung zum Therapeuten entstehen zu lassen, die dies behindert. Der Therapeut muss verstehende Nähe und theoretische Ferne („strenge Observanz“ ebd., S. 323) zugleich herstellen und bewahren können.

In jedem therapeutischen Stadium stellt sich die Vertrauensproblematik, doch ist sie inhaltlich jeweils unterschiedlich spezifiziert. So sind die Unsicherheiten und Schadensbefürchtungen im Kontaktstadium sicherlich anderer Art als z.B. im Übertragungsstadium. Und entsprechend werden es unterschiedliche Verhaltensweisen sein, die Vertrauen gefährden bzw. erzeugen. Gleichwohl hat die Erforschung der Bedeutung des Vertrauens in der psychotherapeutischen Beziehung solche Differenzierungen zumeist nicht vorgenommen. Meist werden überschlägige Aussagen gemacht.

Vertrauenswürdigkeit: Schwab (1997) stellt fest, dass es folgende Partialattributionen sind, die einen Klienten dazu führen, dem Therapeuten Vertrauenswürdigkeit zu attribuieren. Ein Therapeut ist vertrauenswürdig, wenn man ihm zuschreibt,

- er sei fachlich kompetent,
- er sei wohlwollend,
- er sei zu uneigennütziger Hilfe bereit,
- man brauche von ihm keine Zurückweisung befürchten und
- er sei verschwiegen.

Vertrauensvolles Klientenverhalten: Ein Klient, der seinem Therapeuten vertraut, zeigt kennzeichnende Verhaltensweisen (vgl. Schwab, 1997):

- Er wendet sich dem Therapeuten zu (z.B. durch Blickkontakt).
- Er öffnet sich, spricht über sein aktuelles Erleben, ist bereit zur Selbstexploration.
- Er nimmt Vorschläge und Anregungen auf.
- Er macht z.B. Entspannungsübungen mit.
- Er kann Schweigen angstfrei ertragen ... und anderes mehr.

Vertrauenförderndes bzw. -minderndes Therapeutenverhalten: Es gibt eine Reihe von Untersuchungen, die erforschen, welche Verhaltensweisen seitens des Therapeuten die Attribution von Vertrauenswürdigkeit seitens des Klienten fördern (z.B. aufmerksam zuhören, Blickkontakt herstellen, Verständnis äußern und so weiter – vgl. z.B. Strong, 1968) bzw. mindern (z.B. nicht anschauen, unverständliche Themenwechsel, ungenaues Paraphrasieren, argumentative Inkonsistenz, Unaufmerksamkeit und so weiter – vgl. z.B. Rothmeier & Dixon, 1980).

Wie einleitend gesagt, habe ich mich hier auf die Vertrauensproblematik in der Einzeltherapie beschränkt. Doch möchte ich abschließend wenigstens erwähnen, dass es eine Reihe von Untersuchungen gibt, die die Bedeutung des Vertrauens in der Gruppentherapie behandeln. Aus den USA liegen beispielsweise Untersuchungen zu einem diesbezüglich be-

sonderen Thema vor: Vertrauen in „multicultural and multiracial groups“ (Fenster, 1996; Fenster & Fenster, 1998; Sue, Zane & Young, 1992). Ausgangspunkt war die Beobachtung, dass in ethnisch und kulturell gemischten Therapiegruppen eine starke Neigung dazu besteht, misstrauisch zu sein und sich nicht zu öffnen. In der Literatur wird analysiert, warum das wohl so ist, und es werden Vorschläge gemacht, damit umzugehen. Es geht von Verschlügen, homogene Gruppen zu bilden, bis zu solchen, die dies ablehnen und therapiepraktische Handlungsanweisungen geben (vgl. z.B. Fenster, 1993).

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Alles, was in den Studien zum Vertrauen allgemein gesagt wird, lässt sich in den explizierten Leerstellen unterbringen. Vor allem werden die Leerstellen *L5: Schadensmöglichkeiten*, *L7: Kompetenzzutrauen*, *L9: Sich-bemühen-um* und *L11: Zusatzschaden in Anspruch* genommen.

Inwendige Differenzierungen: Die Leerstelle *L9: Sich-bemühen-um* wird inhaltlich differenziert. Das dem Therapeuten unterstellte Bemühen um den Klienten zeigt sich darin, dass er ihm *wohl will*, dabei *uneigennützig* ist, ihn *nicht zurückweist* und die *Vertraulichkeit wahrt*. Würde der Klient eines dieser Momente in Zweifel ziehen, so zöge er die Bemühensattribution in Zweifel.

Es ist eine durchaus interessante Frage, soziale Beziehungen (z.B. therapeutische, geschäftliche, pädagogische usw. – eben verschiedene *L0: Beziehungsrahmen*), in denen die Vertrauenthematik virulent ist, daraufhin zu durchforsten, welche Beziehungsmomente es sind, die

ein unterstelltes Bemühen (*L9: Sich bemühen-um*) ausmachen. Schon eingangs habe ich die Vermutung geäußert, dass man z.B. zu einem Rechtsanwalt Vertrauen haben kann, auch wenn man ihm nicht unterstellt, dass er einem wohl will, es reicht aus, dass er sich streng an die professionellen Prinzipien und Maximen seines Berufsstandes hält. Vermutlich reicht dies für eine therapeutische Beziehung nicht aus.

Anschließende Erweiterungen: Die Untersuchungen zur Vertrauensbeziehung in der therapeutischen Beziehung sind vor allem deshalb aufschlussreich, weil hier (wie schon der Arzt-Patient-Beziehung) gesagt wird, welche *typischen Handlungsweisen* des Therapeuten und des Klienten dem Vertrauen verweisungssemantisch zugeordnet werden können.

Typisierende Einordnung: Zunächst einmal ist klar, dass es sich bei den oben genannten Untersuchungen um *individualsemantische* Fragestellungen handelt, obgleich man die Beziehung natürlich auch sozialsemantisch aufschlüsseln könnte (z.B. Wie müssen Klient und Therapeut sich wechselseitig einschätzen, damit die therapeutische Interaktionsdyade funktioniert?) Obgleich vieles in der psychotherapeutischen Beziehung in Richtung Begegnungsvertrauen zu deuten scheint, so ist es doch das *Umgangsvertrauen*, das hier im Mittelpunkt steht. Dafür sorgt bereits die von Prinzhorn (1926/1986, S. 323) geforderte „strenge Observanz“. Ein Therapeut, der diese Distanz verlöre, hätte sich unprofessionell verhalten. *Es gehört somit zur Aufgabe des Therapeuten, Umgangsvertrauen herzustellen und zu verbinden, dass Begegnungsvertrauen entsteht* – dafür soll auch das behaviorale Setting „psychotherapeutische Praxis“ sorgen.

Die therapeutische Beziehung habe ich bereits weiter oben, als ich

über denkbare Mischverhältnisse sprach (vgl. 9), als eine Beziehung beschrieben, in der es zu *uni- und bilateralen Mischungen verschiedener Vertrauensverhältnisse* kommen kann. Das ist aus der gerade gegebenen Charakteristik gut ableitbar.

9.1.2.4 Pädagogische Beziehungen

Über die Bedeutung zwischenmenschlichen Vertrauens in der *Beziehung zwischen Lehrenden und Lernenden* hat im deutschen Sprachraum vor allem Schwer (1996, 1997a, 1997b) nachgedacht und geforscht. In allen seinen Arbeiten geht es um schülerseitiges Vertrauen gegenüber Lehrenden.

Die diesbezüglichen Daten, die Schwer erhebt, sind *Befragungsdaten*, erhoben jeweils zu einem Zeitpunkt. Alle Aussagen über semantische Zusammenhänge, die Schwer macht, basieren mithin auf Korrelationen zwischen den Antworten der Lernenden auf bestimmte Fragen. Welche Zusammenhänge erkundet werden, ergibt sich aus einer Theorieskizze: Ob jemand Vertrauen hat oder nicht, hängt demnach von zwei Faktorengruppen ab – personalen und situativen. Gemäß seiner kognitivistischen Grundauffassung, dass nicht die „objektive“ Situation“ (1997b, S. 201) verhaltensbestimmend ist, sondern die „individuelle, subjektive Realität“ (ebd.), kümmert sich Schwer lediglich um letztere („behavior-setting“-Daten werden nicht erhoben). Die „subjektive Realität“ greift er über Fragebogen ab. Personale und situative Faktoren sind demnach zwei Arten subjektiver Faktoren.

Situative Variablen: Ob Person P der Person O vertraut oder nicht, hängt davon ab,

- wie Person P die *Machtrelation* zwischen sich und Person O sieht,
- wie Person P die *zeitliche Dauer* der Beziehung zwischen sich und Person O beurteilt,
- in welchem Ausmaß die Person P die Beziehung zur Person O als *freiwillig eingenommen* einschätzt und
- wie Person P die *Offenheit der Kommunikation* zwischen sich und Person O beurteilt.

Es gilt folgender Zusammenhang: Je machtsymmetrischer, länger andauernd, freiwilliger und offener, desto vertrauensvoller.

Diese vertrauensbezüglich relevanten Merkmale einer Situationsdefinition spielen aber bei den folgenden Zusammenhangstudien keine besondere Rolle mehr. Hier geht es vor allem um die Analyse von Zusammenhängen zwischen verschiedenen personalen Faktoren.

Personale Variablen: Die folgenden personalen Faktoren bestimmen, wie eine Person P die Beziehung zu einer Person O semantisch gliedert und ordnet. Es werden folgende personalen Faktoren unterschieden:

- *Erlebtes Vertrauen:* In welchem Ausmaß erlebt eine Person P zu einer Person O Vertrauen? Hier gibt es Intensitätsabstufungen. – Diese Variable wird gleichsam als abhängige/bewirkte betrachtet, die folgenden als unabhängige/wirkende. Ich spreche von „gleichsam“, weil es sich um korrelative Zusammenhänge handelt.
- *Vertrauenspotenzial:* Damit ist die „grundsätzliche Überzeugung, dass Vertrauen in bestimmten Lebensbereichen möglich ist“ (S. 208), gemeint.

Das Vertrauenspotenzial ist eine dispositionale Größe, die Schweizer von Rotters (1967) generalisiertem Vertrauen abgrenzt. Die

Befragungen ergeben, dass die Befragten *beziehungstypspezifische Apriori-Überzeugungen* haben. In bestimmten sozialen Beziehungen können sie sich das Entstehen von Vertrauen gut vorstellen, in anderen weniger - maximal zwischen intimen Partnern, minimal zwischen Politikern und Wählern. Schweer deutet dies mit der Machtverteilung, die einmal gleich und einmal ungleich ist. Dagegen spricht aber ein anderer Befund. Zwischen Kindern und Eltern ist das Vertrauenspotenzial fast so groß wie zwischen intimen Partnern. Frage: Sehen Kinder ihre Eltern wirklich als gleich mächtig an? Das müssten sie, wenn die Erklärung durch die Größe „(kognizierte) Machtverteilung“ zutreffen soll.

- *Implizite Vertrauens Theorie*: Damit ist die Auffassung einer Person darüber gemeint, welche Persönlichkeitseigenschaften eines Menschen mit der Eigenschaft Vertrauenswürdigkeit kovariieren. In einer faktorenanalytischen Zusammenfassung gefundener Kovariationen sind es fünf Eigenschaften, die vertrauenswürdigkeitsaffin sind. In Klammern setze ich jeweils ein beispielhaftes Item aus der Befragung hinzu:
 - *Persönliche Zuwendung* („Lehrender interessiert sich für persönliches Wohl des Lernenden“)
 - *Fachliche Kompetenz und Hilfe* („Lehrender versteht, wo der Schuh drückt“)
 - *Respekt* („Lehrender blamiert Lernenden nicht vor anderen“)
 - *Zugänglichkeit* („Lernender kann mit Lehrendem offen reden“)
 - *Aufrichtigkeit* („Lehrender ist aufrichtig und ehrlich“)
- *Wahrgenommenes Verhalten*: Damit ist das Verhalten des Lehrenden gemeint, das der Lernende an ihm wahrgenommen zu haben glaubt.
- *Diskordanz- und Konkordanzurteil*: Ein solches Urteil basiert auf dem Vergleich zwischen implizit-vertrauens-theoretischen Größen und

wahrgenommenen Verhaltensgrößen. Beispiel: Ein Lernender hält die „persönliche Zuwendung“ des Lehrenden für eine vertrauensbezüglich wichtige Größe und er nimmt nun an einem Lehrenden Zuwendungsverhalten wahr, dann herrscht Konkordanz.

- *Einschätzung der Ausbildungssituation*: Wie schätzt der Lernende die Ausbildungssituation ein? Beispielhaft ein paar Einschätzmerkmale: partizipative Unterrichtsgestaltung, Engagement des Lehrenden, Zufriedenheit mit der Ausbildung, persönlicher Lernerfolg. Einer konkreten Situation kann von diesen Merkmalen jeweils ein mehr oder weniger hohes Ausmaß zueigen sein.

Ergebnisse: Zwischen all diesen personalen Variablen lassen sich Verweisungszusammenhänge behaupten und korrelationsstatistisch überprüfen. Dabei zeigt sich, dass sich die Befragten hinsichtlich ihrer impliziten Vertrauentheorien unterscheiden. So mag es Lernende geben, die zu einem Lehrenden vor allem dann Vertrauen haben, wenn sie meinen, der Lehrende wende sich ihnen persönlich zu, andere Lernende mögen einem Lehrenden vor allem dann vertrauen, wenn er fachlich kompetent und hilfreich ist.

Alle Verweisungsbeziehungen zwischen erlebtem Vertrauen und anderen personalen Variablen sind hoch plausibel. Sie entsprechen unserem verweisungssemantischen Umgangswissen. Hier zwei herausgegriffene Beispiele:

- Lernende, für die die persönliche Zuwendung eines Lehrenden wichtig ist, damit sie ihm vertrauen können, haben zu einem Lehrenden umso mehr Vertrauen, je mehr sie meinen, er zeige zuwendungsindizierendes Verhalten (Konkordanz). „Die vorliegenden Befunde machen die Bedeutung subjektiver Vertrauenskonkordanz für

den Aufbau zwischenmenschlichen Vertrauens zu einem konkreten Lehrenden evident“ (Schweer, 1997b, S. 212)

- „Die Ergebnisse lassen erkennen, dass erlebtes Vertrauen zum Lehrenden in einem engen Zusammenhang zur Einschätzung der eigenen Ausbildungssituation steht“ (ebd., S. 213)

Als Inhaber alltagspraktischen Umgangswissens würde man es nicht glauben, wenn etwas anderes herauskäme, weswegen Smedslund (1988, 1997a) wohl sagen würde, dass hier „a priori wahre“ Beziehungen „empirisch“ geprüft worden sind, zumal die Untersuchung ja nur „in der Köpfen“ von Personen semantisch „herumgestochert“ hat, ohne zu erforschen, wie diese inwendigen semantischen Zusammenhänge beobachtbares soziales Handeln bestimmen. Aber auch wenn „die Köpfe“ nicht verlassen worden sind, so ist es dennoch aufschlussreich, *welche semantischen Größen in das vertrauenssemantische Verweisungskalkül eingehen*. Es wurde etwas explizit gemacht, was vielleicht bislang eher implizit war. Und explizites Wissen ist pädagogisch besser greif- und beeinflussbar. Und aufschlussreich ist auch, das sich Menschen hinsichtlich ihres impliziten Vertrauenswissens unterscheiden. Es gibt hier offensichtlich kein allgültiges kulturelles Gemeinwissen.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat
<p><i>Besetzungen von Leerstellen:</i> Implizit werden in der Arbeit viele Leerstellen angesprochen (das heißt, gesetzt den Fall, man dächte sie sich weg, dann wären bestimmte Aussagen unverständlich). Die Größe „persönliche Zuwendung“ etwa als Teil einer impliziten Vertrauentheorie, setzt L9: <i>Sich-bemühen-um</i> voraus. Sie ist ein Indiz dafür. Wäre sie dies</p>

nicht, so könnte „persönliche Zuwendung“ auch berechnend sein, und dann wäre sie wohl kein Teil einer impliziten Vertrauentheorie.

Inwendige Differenzierung: Ich neige dazu, die von Schweer faktorenanalytisch extrahierten Faktoren als eine aufschlussreiche Differenzierung von *L9: Sich-bemühen-um* anzusehen. Folgende *Bemühenshandlungen* indizieren demnach die Bemühensunterstellung:

- *Sich jemandem persönlich zuwenden* (z.B. Interesse bekunden, über Privates reden, persönliche Verhältnisse thematisieren).
- *Hilfe gewähren* (z.B. eine Rat geben, helfend zupacken, Unterstützung geben).
- *Respekt erweisen* (z.B. Anerkennung aussprechen, Versprechen halten, Meinung achten)
- *Zugänglich sein* (z.B. zuhören können, sich Zeit nehmen, offen sein).
- *Aufrichtig sein* (z.B. Fehler eingestehen, kein Interesse vortäuschen).

Diese Arten von Bemühenshandlungen können funktional sehr wichtig sein. Es sind dies wohl alles Bemühenshandlungen, die zur Unterstellung von zuneigungs- und austauschmotiviertem Bemühen führen.

Funktionale Hypothesen: Es gibt wohl zwei Wege der Einleitung einer Vertrauensbeziehung:

- *Sich verletzlich gegenüber jemandem machen:* Damit liefert man sich dem anderen aus. Man zeigt ihm, dass man ihm vertraut. Dieser Vertrauensvorschuss weckt Gegenvertrauen.
- *Jemanden unterstützen, jemandem beistehen:* Dies kann zweierlei bedeuten. Erstens: Man „investiert in jemanden“ und riskiert damit, keine Gegenleistung zu erhalten (vielleicht ist dies eine Variante des Sich-verletzlich-machens). Zweitens: Man zeigt sich als uneigennütziger, als „guter Mensch“. Das heißt als ein Mensch, der

Schwächen anderer nicht ausnützen wird.

Man könnte die Hypothese formulieren, dass solche Handlungen eine *Vertrauensbeziehung eröffnen*. Es gehört zu ihrem Verweisungsgehalt, dass sich bestimmte Folgerungen anschließen.

Typisierende Einordnung: Schweer (1997b) argumentiert ausdrücklich *individuozentrisch*. Im Grunde spielt sich alles in Kognitionsmonaden ab. Wie „äußere“ Realität in diese hineingelangt, bleibt offen. Zwar wird von „transformieren“ (S. 203) gesprochen, doch bleibt unklar, wie dies vonstatten gehen soll (vergleichbar den dunklen Begriffen „Transduktion“ und „Repräsentation“ der kognitivistischen Theorien).

Da Schweer in seiner Untersuchung die Beziehung zwischen Lernendem und Lehrendem thematisiert, geht es hier wohl um *selektives Umgangsvertrauen*. Bei der Erhebung des Vertrauenspotenzials wird allerdings nach „intimen Beziehungen“ und „Freundschaften“ gefragt. Dies wären wohl eher Beziehungen, in denen Begegnungsvertrauen gelebt werden kann. Diese Beziehungen gehen aber nicht in die weiteren Fragebogenerhebungen ein.

Pädagogische Beziehungen umfassen mehr als nur die Beziehung zwischen Lehrenden und Lernenden. Diese Beziehung ist sicherlich der Kern. Doch ist dieser eingebettet und mitbestimmt durch andere Beziehungen. Eltern, Behördenvertreter, Gewerkschafter, Politiker, Wirtschaftsvertreter, Erziehungswissenschaftler und andere mehr sind mögliche Beziehungspartner. Eine Studie aus Australien (Bishop, 1999) thematisiert die *Beziehung zwischen Vertretern der Erziehungsbehörde (principals) und der Lehrerschaft*.

Ausgangspunkt der Untersuchung ist die Feststellung, dass viele Schulreformen der vergangenen Jahre, die behördenseitig initiiert und angeordnet worden waren, erwiesenermaßen gescheitert sind. Einen wesentlichen Grund dafür sieht Bishop in dem Anordnungsverfahren („top-down“ school reforms). Die Reformen entsprangen nicht der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit der Lehrerschaft, sondern sie ergingen per Erlass. Vertrauensvolle Zusammenarbeit aber ist die Voraussetzung für das Gelingen einer Reform. „(T)rust between teachers and principals is one vital antecedent in the lengthy and complex journey toward achieving better teaching and learning in public education. It is through shaping school culture that improved student learning is most likely to be achieved, and trust is a necessary ingredient in a school’s culture“ (S. 274).

Bishop liefert eine lose Schilderung einer Fallstudie. Es geht um die Implementierung neuer Curriculumelemente. Der Versuch fand in den Jahren von 1996 bis 1997 statt. Er wird vom Ergebnis her als gelungen bewertet. Gefragt wird, warum er gelungen ist. Das Datenmaterial besteht aus Beobachtungen, Dokumenten und vor allem aus offenen zum Teil mehrstündigen Interviews.

Zentraler Befund der Studie ist, dass die Reformen gelungen sind, weil sich zwischen Lehrern und Behördenvertretern wechselseitiges Vertrauen entwickeln konnte. Der entscheidende Ausgangspunkt dieser Entwicklung war, dass die Lehrer in sie gesetztes Vertrauen feststellen konnten. „Trusting in teachers, being knowledgeable, hardworking, caring, confidential, and having integrity, were commonly favoured characteristics that attracted teachers trust“ (S. 275f.). Dieses in sie gesetzte Vertrauen machte die Lehrer vertrauensbereit. Sie öffneten sich aktiver Mitarbeit, machten Vorschläge, griffen solche auf, erprobten diese und so weiter. Kurz: Das wechselseitige Vertrauen erwies sich als Dreh- und

Angelpunkt einer fruchtbaren Zusammenarbeit. Aus ihren Beobachtungen und Analysen zieht Bishop drei Schlüsse:

- „First, a culture of high principal-teacher trust provides a place for critical dialogue among school-based practitioners“ (S. 281).
- Second, developing high trust between principals and teachers requires considerable time, and shared experiences of at least one profound event or many ordinary school events“ (S. 281f.).
- Third, achieving high trust between principals and teachers is a difficult and continuing task“ (S. 282).

Bishop schließt mit einem pessimistischen Ausblick. Die in den Befunden Zwei und Drei steckenden Voraussetzungen erfolgreicher Schulreformen sind in einer „market-driven era“ (S. 283) der Schulreformen kaum gegeben. „(I)t is unlikely that, in the near future, such trust will be common fare in public schools“ (ebd.). Wenn Bishop mit dieser Einschätzung recht hat, dann wäre in Australien bereits etwas geschehen, was in dem in Europa 1999 so heftig diskutierten „Blair-Schröder-Papier“ (welches angeblich von Anthony Giddens inspiriert worden sein soll) als etwas benannt ist, was es zu verhindern gelte: Aus der erstrebten „Wettbewerbswirtschaft“ wäre bereits eine „Wettbewerbsgesellschaft“ geworden.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat
<i>Besetzungen von Leerstellen:</i> Bishop verzichtet ausdrücklich auf die Vorgabe einer Definition des Begriffs Vertrauen. Wenn man sich die in Auszügen wiedergegebenen Interviewpassagen anschaut und sich

überlegt, in welchem Kontext diese Sinn machen, dann ergeben sich folgende Leerstellen: Die Lehrer wissen, dass die Behörden ihnen neue Arbeit aufhalsen können. Solche Arbeit wird für sie zu einem Schaden (L5: *Schadensmöglichkeiten*), sofern sie nicht deren Sinn einsehen (Schaden = sinnlose Zusatzarbeit). Das Eintreten dieses Schadens befürchten die Lehrer nicht (L12: *NSZ-Erwartung*), weil sie von den Behördenvertretern, die sich vor Ort ausgiebig kundig machen, als Gesprächspartner ernst genommen werden (L7: *Kompetenz-zutrauen*) und weil die Behördenvertreter sich um ihre Arbeitsbedingungen kümmern (L9: *Sich-bemühen-um*, vielleicht sogar *zuneigungsmotivationaler Bemühensmodus*).

Anschließende Erweiterungen: Bishop betont eine Reihe von Voraussetzungen der Vertrauensgenese: gemeinsame Erfahrungen, lange Dauer des Wachsens, andauernde Bestätigung.

Funktionale Hypothesen: In der Arbeit wird das Vertrauen als zentraler sozialsemantischer Struktorkomponente effektiver pädagogischer Zusammenhänge vorgestellt. Erziehungsreformen, so wird gesagt, haben nur dann Erfolg, wenn zwischen den Erziehenden und den Vertretern der Erziehungsbehörden eine vertrauensvolle Beziehung herrscht.

Typisierende Einordnung: Auch wenn die Autorin dies nicht ausdrücklich tut, so kann man doch sagen, dass hier Vertrauen als *sozialsemantische* Größe untersucht wird. Wie muss der Habitus bestimmter Interakteure ausgestattet sein, damit ein bestimmter sozialer Zusammenhang funktioniert? Ob dieses Vertrauen eher Partizipations- oder eher Kommunikationsvertrauen ist, lässt sich aus den wenigen Interviewzitataten nicht ablesen.

9.1.2.5 Beziehungen zwischen Bürgern und Behörden

Als in einem weiten Sinne auch noch pädagogisch (besser: sozialpädagogisch) kann man die Beziehungen zwischen fürsorglichen staatlichen Einrichtungen und Familien, in denen problematische Erziehungsverhältnisse herrschen, ansehen. Bei notwendigen behördlichen Eingriffen (etwa wegen körperlicher Gewalt gegenüber den Kindern) kommt es meist zu einer Konfrontation, die zwar kurzfristig gefordert sein mag, die aber langfristig kontraproduktiv ist. Eine Voraussetzung auch langfristig produktiver Sozialarbeit ist eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Eltern und Behördenvertretern. Mit diesem Problemfeld befasst sich MacKinnon (1998) in einem Buch.

Oft geraten Behörden und Bürger bei so genannten Umweltproblemen aneinander (z.B. Lärmbelästigung durch einen Flughafen, Zerstörung eines Biotops durch Ausweisung als Bauland). Kennzeichnend für solche Auseinandersetzungen ist, dass jede Seite der anderen gegenüber tiefgehend misstraut. Dies behindert eine effektive und manchmal durchaus mögliche Zusammenarbeit. Es kommt zu „suboptimalen“ Lösungen. Mit dieser Art von Konflikten und der Bedeutung der Differenz Vertrauen/Misstrauen in ihnen befasst sich Tenbrunsel (1999). Vor allem legt die Autorin wert darauf, „contextual features“ ausfindig zu machen, die einer vertrauensvollen Zusammenarbeit im Wege stehen (etwa: uncertainty, power asymmetries, standard and surveillance systems). Sie unterbreitet Vorschläge, um die anfängliche feindliche Atmosphäre aufzulösen.

An dieser Stelle ließe sich die gesamte Mediationswissenschaft einrücken. Auch ihr praktisches Ziel ist es, zwischen konfligierenden Parteien Vertrauen herzustellen.

9.2 SOZIOLOGISCHE ANSÄTZE

„Recent debates within social and political theory reveal growing interest in issues of ‚trust‘ as a basis for social organisation, civic democracy and economic prosperity“ (Tonkiss & Passey, 1999, S. 257). In wenigen Zeilen möchte ich hier etwas gedanklich wachrufen, was ich bereits eingehend dargelegt habe (vgl. 4.5).

Wenn Soziologen das Vertrauen untersuchen, dann vergegenständlichen sie es auf ihre Art. Es wird nach seinem „soziologischen Sinn“ (Müller-Freienfels, 1930, S. 275) gefragt. Das Vertrauen wird zu einem Bestandteil sozialsemantischer Zusammenhänge. Das heißt: Es wird ein sozialer Interaktionszusammenhang ausgegrenzt (z.B. eine Familie, eine Gruppe, eine Betriebsbelegschaft, eine Gesellschaft). Es wird gefragt, wie dieser Zusammenhang interaktiv so prozessiert, dass er zusammenhält. Bei dieser Frage geraten die Interakteure in den Blick. Bezogen auf sie wird gefragt, wie sie in bestimmten Situationen reagieren und handeln müssen (Habitare), damit der interaktive Zusammenhang, deren Bestandteile (gleichsam Knoten) sie sind, erhalten bleiben kann. Damit sie ein derart funktionstüchtiges Glied sein können, durchlaufen sie eine Sozialisation (Habituation). Diese Sozialisation besteht darin, dass die einzelnen Menschen durch den Umgang mit Interakteuren dispositionale so ausgestattet werden, dass sie zu berechenbaren und interaktionsfähigen Gliedern des sozialen Zusammenhangs, dessen Bestandteile sie sein sollen, werden. Diese dispositionale Ausstattung wird „Habitus“ genannt.

In diesem *soziozentrischen (sozialkonstruktivistischen) Auffassungs- und Denkrahmen wird Vertrauen zu einem Bestandteil des Habitus von Interakteuren*. Dieser lässt sich nun sozialfunktional unterschiedlich befragen:

- Welche *Funktion erfüllt* das Vertrauen als Teil eines interaktionstüchtigen Habitus? Welche erhaltungsdienlichen Interaktionen (welches Habitare) werden dadurch veranlasst oder ermöglicht? Was geschähe mit Menschen, denen dieser Habitusbestandteil nicht zueigen ist?
- Wird in einem sozialen Interaktionszusammenhang Vertrauen als Habitusbestandteil überhaupt gebraucht? Oder funktioniert dieser Zusammenhang auch ohne Vertrauen? Ist Vertrauen vielleicht ein *afunktionaler Luxus*, allenfalls tauglich als individualsemantisches Spielmaterial für interaktionsirrelevante Stunden - Feierabendluxus?
- Ist das Vertrauen vielleicht gar eine *dysfunktionale Störgröße*? Vielleicht ein Überbleibsel einer vergangenen Zeit oder ein Mitbringsel aus einem anderen sozialen Zusammenhang? (distal-sozialfunktionales Erklären)

Bei all diesen sozialfunktionalen Fragestellungen gilt es mitzubedenken, dass die Menschen vermutlich nicht beliebig habituerbare Wesen sind. Möglicherweise bringen sie *formungswiderständige Eigenstrukturen* mit. Kann man, so ließe sich hier exemplarisch fragen, Menschen überhaupt so formen, dass sie bar jeglichen Vertrauens leben können – gesetzt einmal den Fall, in einem bestimmten sozialen Zusammenhang wäre dies habituell günstig – oder ist es vielmehr so, dass jeder Mensch ein gewisses Vertrauen benötigt? Hinter fast jeder sozialfunktionalen Habituskonstruktion stehen irgendwelche *anthropologischen Annahmen* zur menschlichen Eigenstruktur. Die an den klassisch-behavioristischen Lerntheorien orientierten Auffassungen sehen den Menschen als weitestgehend habituierungsoffen an; die an der evolutionären Biologie orientierten Ansätze der Soziobiologie begrenzen das Potenzial möglicher Habituierung deutlich – so wird beispielsweise behauptet, dass der ererbte Ver-

wandtschaftsaltruismus sich nicht „weghabituierten“ lässt (man kann ihn aber unterschiedlich einbauen).

Es ginge weit über das, was ich hier leisten will und kann, hinaus, von mir hier einen bündigen Abriss soziologischer Vertrauensatheorien zu erwarten. Ich gehe hier exemplarisch vor und hoffe prototypisch einigermaßen einschlägig zu sein. Die Autoren, auf die ich mich vor allem stütze, sind Giddens, Luhmann, Putnam, Sennett, Simmel und Tönnies. Ein Sammelreferat hat Heisig (1997) verfasst, von ihm selbst stammt auch eine Reihe von Arbeiten zur Bedeutung des Vertrauens in ökonomischen Zusammenhängen (vgl. ebd.). Ich lasse hier auch kulturvergleichende Studien außer Acht. Studien, die etwa der Frage nachgehen, ob folgende Ansicht stimmt: „Japanese society is considered as trust-based whereas Western society is contract-based“ (Chanaron, 1998, S. 320). Auch Geschäftsweltvergleiche unterlasse ich. Ich beschäftige mich nicht mit Behauptungen wie jener, die die Zeitschrift „The Economist“ (13. 7. 1996, S. 19) aufstellt. Sie besagt, dass die Beziehung zwischen Kapitaleignern und Geschäftsführern im anglo-amerikanischen Raum vertrauensvoller sei als im kontinental-europäischen.

9.2.1 ORGANISATIONSSOZIOLOGISCHE BETRACHTUNGEN

Auf der Dimension mit den Polen „privat-informell-freiwillig“ und „öffentlich-formell-vertraglich“ lassen sich verschiedene Arten von Organisationen anordnen. An dem einen Pol finden wir beispielsweise die Familienbeziehung, an dem anderen finden wir beispielsweise die Universität als staatliche Organisation. Dazwischen liegen Organisationen

wie Vereine, Bürgerinitiativen, gemeinnützige Einrichtungen, Hilfsorganisationen, Clubs und dergleichen mehr. Dieses weite Mittelfeld wird oft zusammengefasst als „Freiwilligen-Organisationen“ („voluntary organizations“, Tonkiss & Passey, 1999) bezeichnet.

Im Folgenden geht es um die funktionale Bedeutung des Vertrauens in Organisationen, die auf dieser Dimension eine unterschiedliche Position einnehmen. Dabei wird sich zeigen, dass bestimmte soziale Zusammenhänge im Verlauf der Zeit ihre Position auf der Dimension verändert haben. Dies gilt beispielhaft für die Organisation von Arbeitszusammenhängen.

9.2.1.1 Arbeitsorganisationen

Wenn das Vertrauen soziozentrisch nur dann sinnvoll befragt werden kann, falls es als irgendwie eingebauter Bestandteil des Habitus von Menschen, die in einem bestimmten sozialen Zusammenhang als funktionstüchtige Interakteure leben, gesehen wird, dann muss zunächst dieser soziale Zusammenhang und sein interaktiver Zusammenhalt in den Blick genommen werden. Hier geht es um gesellschaftliche Arbeitszusammenhänge. Ich unterscheide hier grob zwischen vorindustriellen, industriellen und nachindustriellen Arbeitszusammenhängen.

Vorindustrielle Arbeitszusammenhänge: Vorindustriell ist die segmentär strukturierte Gesellschaft (vgl. Luhmann, 1984). Als mustergültig kann hier der agrarische Arbeitszusammenhang angesehen werden. Im agrarischen Bereich gibt es relativ autarke Produktionsgemeinschaften. In Gemeinschaften (vgl. Tönnies, 1887) leben die Menschen in dichter körperlicher Nähe und Interaktion. Man kennt sich von klein auf. Ge-

meinschaften bilden sich gleichsam *lebenspraktisch urwüchsig* (nicht etwa durch Satzung und Zugehörigkeitsbeschluss). Es herrscht weitgehende Lebensverbundenheit. In einer Gemeinschaft bedarf ein jeder auf eine bestimmte Weise der anderen. Die jeweils anderen sind nicht einfach austauschbar. Man ist wechselseitig aufeinander angewiesen. Das Tun oder Lassen des einen betrifft die anderen unmittelbar. In einem solchen Zusammenhang muss das eigene Handeln an den Belangen und dem Wohlergehen der anderen orientiert sein. Dies zu beachten ist selbstverständlicher Habitusbestandteil. Die entsprechenden Regeln und Normen werden nicht argumentativ elaboriert, sondern sind als Tradition schlicht überkommen und angeeignet. Häufig haben Gemeinschaften patriarchalische Züge. Es herrscht ein Zusammengehörigkeitsgefühl, wie es phänomenologisch von Straus (1925) beschrieben wurde. Maßgeblich ist die *Wir/die-Differenz*.

In gemeinschaftlichen Lebenszusammenhängen *herrscht keineswegs stete Harmonie*, sondern es gibt vielfältige Konflikte. In Gemeinschaften herrscht nämlich dauernde wechselseitige soziale Kontrolle und entsprechender Konformitätsdruck. Die Konformitätstheorie spricht von *normativem Druck*. Dies oder das tut man und jenes lässt man. Diese wechselseitigen Ansprüche sind den Menschen durchaus bewusst. Sie leben nicht dumpf in ihrem sozialen Sosein dahin. Es gibt Konflikte. Doch brauchen diese nicht zu entzweien, sie können - im Gegenteil - befestigen. Coser (1976) sieht darin sogar eine wichtige Funktion sozialer Konflikte.

In Gemeinschaften entstehen einvernehmliche Ansichten und feste Gewohnheiten, diese werden üblicherweise gelebt und so können sich sichere soziale Erwartungen bilden. Konflikte entstehen, wenn dieser Zustand gefährdet ist, und sie haben die Funktion, den Zustand dann

wieder herzustellen und sozial abzusichern. Die Konformitätstheorie spricht von *informativem Druck*.

In Gemeinschaften herrschen mithin normativer Druck, um zu sichern, dass die Umgangsregeln eingehalten werden, und informativer Druck, um zu sichern, dass einvernehmliche Ansichten über wichtige Angelegenheiten erhalten bleiben.

Suchen wir nach Gemeinschaften in unseren Tagen, so kann man beispielhaft hinweisen auf Familien, auf Nachbarschaften, auf ländliche Hof- und Wohngemeinschaften, auf dörfliche Glaubensgemeinschaften in den USA. Die Kommunitaristen (vgl. 7.1) beklagen das Verschwinden solcher Gemeinschaften und bemühen sich darum, diese Form des Zusammenlebens gezielt zu fördern (z.B. in nachbarschaftlichen Zusammenhängen). Sie sind der Auffassung, dass das gänzliche Abhandenkommen gemeinschaftlicher Strukturen die Integration einer Gesellschaft gefährdet – damit greife ich aber schon voraus, zunächst komme ich wieder zurück auf den vorindustriellen Arbeitszusammenhang.

Hier geht es jetzt um die Frage: *Ist die Bereitschaft, Mitmenschen zu vertrauen, eine Bereitschaft, die zum funktionstüchtigen Habitus eines Mitglieds eines vorindustriellen Arbeitszusammenhangs gehört?* Oder kann ein gemeinschaftlicher Lebenszusammenhang auch bestehen und zusammenhalten, wenn kein wechselseitiges Vertrauen herrscht? Was nicht heißt, dass dann Misstrauen herrscht. Das Vertrauen wären dann schlicht eine nicht existente oder irrelevante semantische Größe.

Theoretiker der Gemeinschaft (vgl. z.B. Simmel, 1992; Tönnies, 1887) sind der Auffassung, dass die Differenz Vertrauen/Misstrauen für Gemeinschaften *konstitutiv* ist. Ihr korrespondiert die Wir/die-Differenz (innen/außen, vertraut/fremd). Es gehört zum Habitus eines gemein-

schaftstauglichen Menschen, Misstrauen zu hegen gegenüber Menschen, die nicht zur Gemeinschaft gehören. Zwischen den Menschen, die dazugehören, sollte dagegen Vertrauen herrschen. Die wechselseitige Angewiesenheit ist in Gemeinschaften sehr hoch. Es gibt keine Möglichkeit auszuscheiden. Außerhalb der Gemeinschaft war man ausgeliefert - weswegen das Ausstoßen aus einer Gemeinschaft die härteste Strafe für Fehlverhalten war. Solche Gemeinschaften waren zwar keine Versorgungsparadiese. Die Versorgung beispielsweise der Alten, die auf dem Altenteil lebten (*Ausgedinge*), war meist recht kärglich und oft im Umfang auch streitig (vgl. Mitterauer, 1982), aber gleichwohl wurde sie gewährt, denn es wurde in der Gemeinschaft durchaus darauf geachtet, dass man seine diesbezüglichen Pflichten erfüllte. *Schande* kam über den, der sie nicht erfüllte. *Missachtung und Hohn* war die soziale Strafe - *Scham* die subjektive Reaktion (vgl. Granovetter, 1973).

In Gemeinschaften wird oftmals die Scham als soziales Regulationsmittel verwendet - und nicht das Schuldgefühl (vgl. Demos, 1996). Beschämung setzt soziale Öffentlichkeit und Kenntnisnahme voraus, und deren Wirksamkeit setzt voraus, dass der Beschämte sich nicht einfach vondannem machen kann (um der Beschämung zu entgehen). All dies ist in Gemeinschaften gegeben.

In einer Gemeinschaft, die urwüchsig entsteht und als gewachsene zusammenhält (in der es keine vertraglichen Rechte und Pflichten gibt und auch keine juristisch einklagbaren Ansprüche), sind die Menschen darauf angewiesen, dass sie sich aufeinander verlassen können. Wird jemand krank, so kann er sich darauf verlassen, gepflegt und versorgt zu werden. Diese Gewissheit ist wichtig, denn außerhalb der Gemeinschaft gibt es keine Pflege und Fürsorge. Schwindet das Vertrauen in einer Gemeinschaft, so zerfällt sie, denn es wäre wohl niemand bereit, andere in der Gemeinschaft zu unterstützen, wenn es sich nicht sicher sein

könnte, dass ihm notfalls die gleich Unterstützung zuteil würde. Er würde sich sonst wohl vorrangig um seine Eigenvorsorge kümmern. Darauf zu verzichten, das setzt Vertrauen auf Reziprozität voraus.

Für das Leben in Arbeitsgemeinschaften ist mithin das Vertrauen zu den anderen Mitgliedern der Gemeinschaft sozialfunktional zentral.

Industrielle Arbeitszusammenhänge: Ich trenne hier grob zwischen Frühformen (z.B. dem so genannten Manchesterkapitalismus) und Spätformen (z.B. der so genannten sozialen Marktwirtschaft).

Manchesterkapitalismus: Es herrscht nicht mehr Auftragswirtschaft, sondern industrielle Massenproduktion in Fabriken für den Markt. Hier herrscht Angebot, Nachfrage und Wettbewerb. Arbeitswelt und häusliche Lebenswelt fallen auseinander – örtlich, zeitlich und personell. Die Kapitaleigner haben das Sagen. Gewerkschaften gibt es (noch) nicht. Es gibt ein Überangebot an Arbeitskräften. Für jeden, der „nicht spurt“, gibt es genügend Ersatz. Die Arbeit wird fortschreitend so zerstückelt, dass Arbeitskräfte rasch anlernbar sind (Taylorismus).

Wie steht es in dieser Welt um die soziale Funktion des Vertrauens? Ich blicke jetzt nur auf die *Arbeitswelt* und dort auf die abhängig Beschäftigten. Muss in deren Habitus Vertrauen zu den Mitakteuren in der Arbeitswelt eingebaut sein, damit die Arbeitszusammenhänge funktionieren? Ob die abhängig Beschäftigten Vertrauen haben, sei es zu den Vorgesetzten, sei es zu den Kollegen, ist ziemlich irrelevant. Ein Mensch, der vertraut oder misstraut ist keine bessere Arbeitskraft als jemand, für den diese Bezüge am Arbeitsplatz unthematisch sind. Eine gute Arbeitskraft ist willig, tüchtig und gehorcht – alles andere ist irrelevante Begleitmusik. *In Arbeitszusammenhängen*, die stark hierarchisiert sind, in denen es eine klare Kommandostruktur von oben nach unten gibt, in denen der Arbeits-

prozess durch systematische Zerlegung linearisiert und vereinfacht wurde und in denen es deshalb ein Überangebot an einsetzbaren und billigen Arbeitskräften gibt, *ist innerarbeitsweltliches zwischenmenschliches Vertrauen nicht erforderlich, um effektiv zu funktionieren.*

Ganz anders mag es um die Bedeutung des Vertrauens im häuslichen Zusammenleben bestellt sein, im momentanen Argumentationszusammenhang geht es aber nicht um häusliche Lebenszusammenhänge, sondern um die sozialfunktionale Bedeutung des Vertrauens in Arbeitszusammenhängen (in der Gemeinschaft war beides noch nicht getrennt).

Soziale Marktwirtschaft: Ich denke hier beispielsweise an Arbeitsverhältnisse, wie sie sich nach dem zweiten Weltkrieg in Westdeutschland entwickelt haben. Die Kapitaleigner werden zu Arbeitgebern, die einer starken, gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmerschaft gegenüberstehen. Es herrscht ein Mangel an kompetenten Arbeitskräften. Bei Interessengegensätzen versucht man, einen konsensuellen Kompromiss zu finden. Durch die Sozialgesetzgebung entsteht ein dicht geknüpftes soziales Netz. Niemand muss mehr befürchten, an den Rand des Existenzminimums geschoben zu werden. Die Arbeitnehmerrechte werden zunehmend ausgebaut (z.B. Kündigungsrecht). Die Arbeitswelt wird institutionell und rechtlich weitgehend durchstrukturiert. Die Durchschaubarkeit der beruflichen und ökonomischen Lebenschancen ist weitgehend gegeben. Politisch kann man mit Slogans wie „Keine Experimente“ Wahlen gewinnen.

Wie steht es in dieser Gesellschaft um den Habitusbestand Vertrauen? Muss ein tüchtiger Arbeitnehmer Vertrauen haben, zu den Vorgesetzten oder den Kollegen, damit er ein effektives Mitglied eines Arbeitszusammenhanges sein kann? Vertrauen ist auch in dieser Arbeitswelt *weitgehend afunktional*. Allerdings aus ganz anderen Gründen als beim Manchesterkapitalismus.

War dort das Vertrauen afunktional, weil durch das Vertrauen der Arbeitsertrag nicht zu steigern war, so fehlt hier eine Voraussetzung des Habens oder nicht Habens von Vertrauen - die Schadensmöglichkeiten und erkannter Kontrollmangel. Durch die weitgehende *Verrechtlichung der Arbeitsbeziehungen*, gesetzlich und tariflich, ist der (arbeitsbezügliche) Unsicherheitsraum sehr klein geworden. Man hat nicht einen Arbeitsplatz inne, weil man „dem Chef“ vertraut, sondern weil man Rechte hat, die einem auch „der Chef“ nicht streitig machen kann. Man ist ihm nicht ausgeliefert. Man kann „dem Chef“ vertrauen oder es lassen. Arbeitsfunktional mag das Vertrauen als Vertrauensklima ein „Schmiermittel“ gewesen sein, es ist aber nicht konstitutiv.

Das merkt man auch daran, dass in 50er und 60er Jahren das Thema Vertrauen in den wirtschaftswissenschaftlichen Zeitschriften kein besonderes Thema ist (ablesbar ist dies an den Eintragungen in den einschlägigen Literaturdiensten). Dies hat sich seit den 80er und 90er Jahren massiv geändert. Plötzlich ist das Vertrauen zu einem wichtigen „Produktivitätsfaktor“ geworden (vgl. z.B. Gambetta, 1988). Warum? Weil sich die Arbeitszusammenhänge gravierend verändert haben.

Nachindustrielle Arbeitszusammenhänge: Ich beginne mit ein paar Zitaten aus einem Artikel der Zeitschrift „Wirtschaftswoche“ (Nr. 48 vom 25.11.1999, S. 16-24): „Angetrieben von der Globalisierung, befreit sich die deutsche Wirtschaft aus den verkrusteten Strukturen und übernimmt die Spielregeln der Welt AG“ ... „Die Globalisierung hat den Wettbewerb enorm verschärft – die alte Konsensgemeinschaft von Bankern, Industriellen, Politikern und Gewerkschaftern bricht auseinander“ ... „Spätestens wenn die Rentenversicherung in die Binsen geht, dann knallt es“, prophezeit der Würzburger Ökonom Norbert Berthold. Vermutlicher Termin: 2015. Der Knall würde Deutschland in seinen

Grundfesten erschüttern. Der gesamte Sozialstaat käme gründlich ins Wanken“ ... und dergleichen Diagnosen und Prophezeiungen mehr.

Die nachindustriellen Arbeitszusammenhänge in einer globalisierten Welt sind politisch gewollt und technisch ermöglicht. Schon bald nach dem Zweiten Weltkrieg entstehen diverse supranationale Organisationen mit dem Ziel, nationalstaatliche Grenzen, die den freien Waren- und Kapitalaustausch behindern, abzubauen. Das System Wirtschaft beginnt sich des Systems Politik zu bemächtigen. Die „Öffnung der Märkte“ wird zu einem zwischenstaatlichen Ziel. Vor allem die wirtschaftsstarke westlichen Ländern machen sie zur Voraussetzung irgendwelcher Unterstützungen. Es gibt keine Staatsbesuche mehr ohne eine mitreisende Wirtschaftsdelegation. Aber erst die neuen datentechnischen Entwicklungen bringen das politisch Gewollte so richtig auf Touren (Stichworte: Internet und E-Commerce). Das Kapital kann problemlos kursieren. Es können zeit- und standortbezogen flexible Arbeitszusammenhänge entstehen.

All dies hat Folgen, die vertrauenshemmend interessieren. Oft und zunehmend mehr interagieren Menschen, die sich kaum kennen, häufig sind sie einander auch kulturell fremd. Hahn (1994) spricht von einer „generalisierten Fremdheit“ (S. 162). Menschen interagieren gezwungenermaßen nur noch als Funktions- und Rollenträger. Es kommt zu einer Trennung von Person und Funktion. Nassehi (1995) spricht vom „Fremden als Vertrautem“ (S. 443). Die Interakteure kennen nur noch die situativ gültigen Verhaltensregeln und Normen.

Mit dem Einander-Fremd-Sein einher geht eine zunehmende Vereinzelung der Interakteure. Dies hat seinen Grund in der Auflösung industrieller Strukturen. Standortgebundene industrielle Arbeitszusammenhänge werden zunehmend aufgelöst. An die Stelle eines hierarchisch organisierten Großbetriebs tritt ein Netzwerk relativ kleiner und selv-

ständig wirtschaftender Produktionseinheiten (ein Beispiel: aus Hoechst wird Aventis). Durch Fusionen entstehen nicht neue Großunternehmen, sondern möglichst weltumspannende Netze. Es geht also weg von tiefgestaffelten Unternehmenshierarchien hin zu dezentralen modularen Organisationen und vernetzten Unternehmen. Der Erfolg eines solchen produktiven Netzwerks bemisst sich vorrangig an den Renditen für den Kapitaleinsatz. Sind diese zu gering, wird das Kapital abgezogen und in rentablere Netze investiert. Es herrscht ein weltweiter Konkurrenzkampf.

Die Verselbständigung der produktiven Einheiten eines Netzes schreitet immer weiter voran, auch um die Risiken möglichen Scheiterns zu begrenzen. Am fiktionalen Ende dieses Weges stehen einzelne Menschen, die sich als selbständige Unternehmer verstehen. Als deren Habitus eignet sich vielleicht die Mentalität der mittelalterlichen Kaufleute und Bankiers, wie sie Le Goff (1993) beschreibt: „Deine Hilfe, Dein Schutz, Deine Ehre, Dein Gewinn ist das Geld“, sagt ein florentinischer Kaufmann im 14. Jahrhundert. Und ein Kaufmann aus Ragusa kommt zu der Erkenntnis: „(Geld) ist die Grundlage aller menschlichen Verhältnisse“ (S. 82). Jeder ist sein eigener Unternehmer, Kaufmann und Bankier, bereit sich in ein produktives Netz zu integrieren, solange es Profit erbringt.

Lange Zeit gab das ziemlich klar geregelte Verhältnis zwischen Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften den Arbeitnehmern Sicherheit, eine Sicherheit, die sie sogar bereit machte, Vorleistungen (z.B. Verzicht auf Lohnzuwachs) zu erbringen. Zur Zeit bröckelt die Stabilität dieses Verhältnisses. In angelsächsischen Ländern hat es sich schon aufgelöst (etwa in Großbritannien durch die gesetzliche Schwächung der Gewerkschaften), im kontinentalen Europa wird noch „gerungen“. In der Überschrift eines Beitrags in der Zeitschrift *Der Spiegel* (52/27.12.99) heißt

es: „In der Arbeitswelt kündigt sich eine Revolution an. Das Zeitalter des Arbeitnehmers ist vorbei, die Zukunft gehört den neuen Selbständigen“ (S. 116).

„Leider“ steckt wohl vielen Menschen der Habitus der vergangenen Zeit, der nun dysfunktional ist und den gewünschten sozialen Wandel zu hemmen droht, noch „in den Knochen“. Nachfragegerecht ist so eine neue Branche im Kommen – das „Persönlichkeits-Coaching“. Hier werden Kurse zur „mental Gymnastik“ angeboten. Wer einen solchen Kurs besucht hat, der soll mit einem Selbstbild die Bühne der neuen Arbeitswelt betreten, das ihrer Inszenierung angemessen ist: „Ich bin frei, selbständig, dynamisch, innovativ, konfliktfreudig ... und so weiter! Ich kann fast alles erreichen, wenn ich es nur intensiv genug will! Was ich will und was ich mache, ist sinnvoll, ist sozial anerkannt, man bewundert mich deshalb ... und so weiter.“ Unternehmen zahlen beachtliche Summen, um ihre Mitarbeiter (vorzugsweise junge Manager) in dieser Weise mental neu einzurichten. Aber letztlich sollte jedermann sich einen „inneren Ruck“ geben, um in der „neuen Arbeitswelt“ nicht eine Bedrohung, sondern eine große Entwicklungschance für sich zu sehen. In der Neujahrsansprache des Bundeskanzlers Gerhard Schröder zur Jahrtausendwende ruft er dazu auf, dass die „lieben Mitbürgerinnen und Mitbürger“ lernen sollten, sich nicht mehr auf „den Staat“ zu verlassen (z.B. bei der Altersvorsorge), sondern eigenverantwortlich zu handeln – sprich: sie sollten möglichst rasch lernen, sich selbst um sich zu kümmern.

Was bedeutet dies im Blick auf das Vertrauen als Teil des Habitus? Ist Vertrauen hier thematisch? Auch hier kann man sich Rat beim mittelalterlichen Kaufmann und Bankier holen: „Vom Kaufmann wird Vorsicht, ein Gespür für seine eigenen Interessen, Misstrauen gegenüber den anderen, die Angst, Geld zu verlieren, und Erfahrung verlangt“ (Le Goff, 1993,

S. 83). Wenn die sozialsemantischen Diagnosen, die ich oben wiedergegeben habe, nicht ganz falsch sind, dann können auch die strategischen und die taktischen Empfehlungen zur angemessenen Habitusausstattung nicht ganz falsch sei. Le Goffs Beschreibungen der Mentalität eines funktionstüchtigen Glieds geschäftlicher Zusammenhänge decken sich damit in weiten Teilen. *Die nachindustriellen Arbeitszusammenhänge werden immer geschäftsförmiger.* Was folgt daraus?

Wenn die Menschen sich wie Kaufleute vereinzeln müssen, dann treten sie einerseits gegeneinander an, so dass Misstrauen angesagt ist, andererseits müssen sie aber auch verlässliche Geschäftspartner haben, so dass Vertrauen angesagt ist. „Während der Jahre der Verschlingung und Umstrukturierung des Konzerns vermittelte IBM ... seinen verbleibenden Angestellten kein Vertrauen mehr. Ihnen wurde mitgeteilt, dass sie nun auf sich selbst gestellt seien, nicht mehr die Kinder der großen Firma. Das war eine machtvolle aber widersprüchliche Botschaft: Wir müssen in der Krise zusammenhalten, aber auf der anderen Seite müsst ihr selbst für euch sorgen. Wenn ihr nicht selbständig genug dafür seid, kommen wir ohne euch aus“ (Sennett, 1998, S. 195).

Das Dilemma besteht hierin: Je mehr es Anlass gibt, zu misstrauen, desto stärker wird der Zwang zu vertrauen. Stets muss man damit rechnen, Unterlegener in einem Konkurrenzkampf zu werden. Deshalb muss man immer daran denken, dass der andere ein Konkurrent sein könnte – also ist Misstrauen angesagt. Aber effektiv kann man nur als aktiver Teil eines möglichst weit gespannten Netzes sein, als solcher aber ist man auf verlässliche Partner in diesem Netz angewiesen – also ist Vertrauen angesagt. Man möchte nur mit solchen Menschen zusammenarbeiten, die kompetent, aufrichtig und verlässlich sind, weil davon der eigene Geschäftserfolg abhängt (vgl. z.B. Kipnis, 1996). Anders als beim mittelalterlichen Geschäftsmann muss man dieses Vertrauen sogar Personen

entgegenbringen, die man z.B. nur über E-Mail-Verbindungen kennt. *Die Diagnose- und Kontrollmöglichkeiten sind äußerst gering.* Zwar gibt es inzwischen Bonitäts-Diagnose-Agenturen, doch beschränken sich deren Einschätzungen nur auf größere bestehende Einheiten, zudem sind sie kostenintensiv und zeitaufwendig. Flexible Einsätze setzen aber rasche Entscheidungen voraus. Der Schnellere gewinnt. So sind wir bei einem Befund, den Giddens (1996) hervorhebt. Noch nie war soviel zwischenmenschliches Vertrauen erforderlich wie in unserer Zeit, und noch nie war es so gefährlich, Vertrauen zu haben.

Dilemmata werden durch „saving distinctions“ gelöst. So auch hier. Die rettende Unterscheidung ist die zwischen „innen“ und „außen“. Innerhalb des Netzverbands muss man einander Vertrauen entgegenbringen können, alle, die außerhalb stehen, sind mit Argwohn zu beäugen. Aber wer ist innen und wer außen, und wie kann man das feststellen? Es festzustellen, verlangt oft einen riskanten und interaktiv verzwickten Vertrauensvorschuss. Da die Bereitschaft eines Partners P, einem Partner O zu vertrauen, dadurch gefördert wird, dass P feststellt, dass O ihm vertraut, muss O, wenn er das Vertrauen von P erlangen will, eine Vorleistung erbringen, die P zeigt, dass O ihm vertraut. „Vertrauen (kann) nur aus Vertrauen entstehen ... (es muss) vorausgesetzt werden, was erst erworben werden soll, während es zugleich keine andere Möglichkeit gibt, dieses Vertrauen sowohl zu testen wie zu bewahren als durch Maßnahmen, die Misstrauen verdienen“ (Baecker, 1993, S. 187). Man darf also nicht große Sanktionskulissen, für den Fall des Vertrauensmissbrauchs aufbauen. Baecker nennt dies eine „*Paradoxie des Vertrauens*“.

Das Vertrauen, das man innerhalb des Netzes einander entgegenbringt, ist aber rein geschäftlicher Natur, es erfasst nicht den anderen als ganze Person. Sennett (1998) spricht deshalb von den „Fiktionen der

Teamarbeit“ (S. 155). Das Vertrauen ist „oberflächlich“, es ist ein funktional und sektoral eng spezifiziertes. In dieser Verengung ist es durchaus möglich, Vertrauen auch zu Partnern zu haben, die einem kulturell fremd sind. Und diese Möglichkeit ist wichtig, denn um gute Geschäfte in einer globalisierten Welt machen zu können, wird oft verlangt, zu auch kulturell Fremden Vertrauen zu haben. Weil man sich nur als Funktionär begegnet, deshalb kann man streng und eng funktionsgerecht vertrauen und interagieren.

Solchen Aussagen stehen jedoch andere entgegen. Wenn sich zwischen Unternehmen geschäftliche Beziehungen anbahnen, so geschieht dies durch die jeweiligen Repräsentanten dieser Unternehmen. Entscheidend für das Gelingen einer Beziehungsanbahnung sei dabei, welchen Eindruck diese voneinander haben. Bei diesen Treffen, so heißt es, werde meist die Ebene des rein Geschäftlichen verlassen. Man lerne sich auch persönlich kennen, und dieses Kennenlernen sei oft von ausschlaggebender Bedeutung. Dies hieße aber, dass sich hier eng funktionszugeschnittenes Umgangsvertrauen und ansatzweises personales Begegnungsvertrauen überlagern oder wechselseitig beeinflussen. So entstünde eine *prekäre und undurchsichtige Beziehungslage*. – Man sieht, es gibt noch viele Unklarheiten, die sich erforschen lassen. Vielleicht ist ein Phasenmodell aufklärungstauglich. So ließe sich zwischen dem Vertrauen bei einer Geschäftsanbahnung und dem Vertrauen bei einem längerdauernden Geschäftsvollzug trennen. Bei ersterem ist auch Begegnungsvertrauen erforderlich, bei letzterem genügt Umgangsvertrauen.

Es gibt also vertrauensbezügliche Dilemmata, Paradoxien und prekäre Lagen in einem Interaktionszusammenhang, dem man nicht ausweichen kann, denn man muss mitmachen, wenn man erfolgreich sein will. //

nachindustriellen Arbeitszusammenhängen spielt deshalb die Differenz Vertrauen/Misstrauen eine verweisungszentrale Rolle. Man könnte von einem sozialsemantischen Struktorsprechen. Dies ist wohl auch der Grund, warum in den letzten Jahren das Vertrauen zu einem wichtigen sozialwissenschaftlichen Forschungsgegenstand geworden ist.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzung von Leerstellen: In den arbeitssoziologischen Arbeiten finden sich keine detaillierten Explikationen des Vertrauensbegriffs. Letztlich geht es stets um Erwartungs- und Planungssicherheit in geschäftlichen oder geschäftsanalogen sozialen Beziehungen in einem riskanten (L5: *Schadensmöglichkeiten*) und nicht vorherseh- und beherrschbaren (L6: *Wissens- und Kontrollmangel*) Interaktionsraum (L0: *Beziehungsrahmen* und L1: *Situation*). Sicherheit erlangt man, indem man einem Partner unterstellt, er sei aufrichtig und verlässlich (L9: *Sich-bemühen-um*) und verfüge über ausreichende Kompetenz (L7: *Kompetenzzutrauen*). Aus diesen Unterstellungen leitet man ab, dass einem kein besonderer Schaden widerfahren werde, den der Partner zu verantworten hat (L12: *NSZ-Erwartung*), so dass man eine Interaktion wagen kann (L13: *Sich-getrauen*).

Anschließende Erweiterungen: Die soziozentrische Betrachtung des Vertrauens bringt es mit sich, dass die interaktiv-sozialsemantischen Anschlüsse im Vordergrund stehen (nicht die individualsemantischen). An das Haben oder Nicht-Haben von Vertrauen schließen sich also bestimmte Interaktionen an und andere verbieten sich. Hier sind es Inter-

aktionen, die einen Arbeitszusammenhang konstituieren (z.B. geschäftliche Transaktionen).

- Es gibt besonders *vertrauensempfindliche Interaktionen*. In ihnen kommt es zu Störungen, wenn bestimmte Interakteure kein Vertrauen zueinander haben (z.B. vor- und nachindustrielle Arbeitszusammenhänge).
- Und es gibt *vertrauensunempfindliche Interaktionen*. Sie funktionieren auch dann, wenn kein zwischenmenschliches Vertrauen herrscht – sei es, weil die Interaktionsketten durch Angst gesichert sind (z.B. Manchesterkapitalismus), sei es, weil sie verrechtlicht sind, denn dann gibt es keine Lücken, die durch Vertrauen zu überbrücken sind (z.B. soziale Marktwirtschaft).

Funktionale Hypothesen: Wenn bestimmte vertrauenssensible Interaktionen für den Zusammenhalt eines Arbeitszusammenhanges konstitutiv sind, so werden daraus sozialfunktionale Hypothesen abgeleitet. So wird z.B. abgeleitet, dass in modernen, nachindustriellen Arbeitszusammenhängen ein selektiv vergebenes habituelles Vertrauen erforderlich ist, damit der Zusammenhang effektiv prozessieren kann.

Typisierende Einordnung: Wir haben es mit einem *sozialsemantischen Vertrauensbegriff* zu tun. Sowohl zur Erhaltung vorindustrieller wie auch zur Erhaltung nachindustrieller Arbeitszusammenhänge sind Menschen gefragt, die im Rahmen bestimmter Beziehungen zueinander Vertrauen haben. Anders gewendet: Herrschte allseitiges Misstrauen, dann verlören diese Zusammenhänge ihren Zusammenhalt. Das vorindustriell geforderte Vertrauen ist aber anderer Art als das nachindustrielle.

Vorindustrielle Arbeitszusammenhänge verlagen ein Vertrauen, das dem idealtypischen *Kommunionsvertrauen* nahe kommt. In Gemeinshaf-

ten sind die Beziehungen nicht hochgradig spezialisiert. Man interagiert nicht nur arbeitend und zeitlich zerstückbar, sondern lebenspraktisch umfassend und zeitlich durchgängig.

Nachindustrielle Arbeitszusammenhänge sind selektiv, hochgradig spezialisiert und auf die Geschäftszeiten begrenzt. Sie verlangen ein Vertrauen, das dem Menschen bereit macht, bei dem „globalen sozialen Spiel“ mitzumachen – gefordert ist hier *Partizipationsvertrauen*.

9.2.1.2 Zivile Organisationen als Sozialkapital

Nicht nur die bereits erwähnten Kommunitaristen (vgl. Etzione, 1996), sondern auch andere Gesellschaftstheoretiker erachten das Zwischenreich zwischen Familie und Staat als einen gesellschaftlichen Bereich, in dem sich vielfältige zivile Organisationen ansiedeln können. Kennzeichnend für zivile Organisationen ist die Freiwilligkeit, ihnen zuzugehören, und die prinzipielle Gleichheit aller Angehörigen. Beispiele sind nachbarschaftliche, kirchliche, sportliche, kulturelle, politischen Vereinigungen: Kegelklub, Bürgerinitiative, Gesangsverein, Bibelkreis, Wanderverein, Fußballverein, Bosnienhilfe, Rotarier, Museumsförderverein und so weiter. Eine Gesellschaft, die reich an solchen zivilen Organisationen ist und deren Bürger in hohem Maße möglichst vielen solcher Organisationen angehören, verfügt über ein wichtiges „soziales Kapital“ (vgl. Bourdieu, 1980, Fukuyama, 1995, Putnam, 1995, Uslaner, 1997 – ein Review stammt von Portes, 1998, theoriegeschichtlich Bruni & Sugden, 2000). Für Putnam setzt sich das Sozialkapital einer Gesellschaft aus drei Teilen zusammen: Netzwerke ziviler Mitarbeit, tradierte Reziprozitätsnormen und Vertrauen (trust). In einer solchen Gesellschaft sind die Bürger

durch die Zugehörigkeit zu verschiedenen solchen Organisationen in vielfältiger Weise miteinander verbunden. Man lernt sich kennen, man weiß sich einzuschätzen – direkt oder indirekt: „I trust you, because I trust her and she assures me that she trusts you“ (Putnam, 1993, S. 169).

„It is a truism that a market economy cannot function without trust“ (Bruni & Sugden, 2000, S. 21). Auch die konkurrenzgetriebene Marktwirtschaft braucht Menschen, die einander in bestimmten Belangen vertrauen. Zwar brauchen die Marktmechanismen Vertrauen, doch bringen sie es selbst nicht hervor. Die Ressource Vertrauen muss von außen bereitgestellt und importiert werden. Das Sozialkapital ist eine solche Bereitstellung. Deshalb gedeiht eine Marktwirtschaft erst in demokratischen Gesellschaften, die reich an sozialem Kapital sind. Manche Theoretiker (z.B. Oevermann in einem Vortrag in Oldenburg am 5.7.2000) gehen sogar so weit, in zivilen Gemeinschaften ein notwendiges Strukturierungselement jeder Gesellschaft zu sehen.

„The claim of a connection between membership in voluntary associations and democracy is based on the assumption that membership in voluntary associations facilitates mobilization and socialization effects, as well as democratic learning processes within these associations. Specifically, it is based on the assumption that membership in voluntary associations produce trust and facilitates the learning of cooperative attitudes among members“ (Stolle, 1999, S. 498).

Es gibt eine ganze Reihe korrelativer Fragebogen-Studien, die verschiedene Sozialindikatoren mit dem Ausmaß allgemeinen sozialen Vertrauens verbinden.

- Es gibt einen Zusammenhang zwischen gesellschaftlichen Strukturen, Kooperationsbereitschaft und Vertrauen (vgl. Berman, 1997).

- Es gibt einen Zusammenhang zwischen Beteiligung in Familie, Schule, Gemeinde und verschiedenen zivilen Tugenden, zu denen auch Vertrauen gehört (Newton, 1997).
- Eine längsschnittliche Befragungsstudie in Schweden und Deutschland ergab, dass „time spent in groups with foreigners, or in groups with weaker ties, affect the generalized trust level of the members“ (Stolle, 1999, S. 497).

Allgemein lässt sich sagen, dass sich ein „virtuous circle“ zwischen zivilem Engagement und zwischenmenschlichem Vertrauen gezeigt hat. „The more we connect with other people, the more we trust them, and vice versa“ (Putnam, 1995, S. 665).

Burke & Stets (1999) versuchen diesen Zusammenhang noch näher zu durchleuchten. Sie sind der Meinung, dass zwischen Mitarbeit in einer Gemeinschaft und Vertrauen kein unmittelbarer, sondern ein vermittelter Zusammenhang besteht. Die vermittelnden Instanzen sind Selbstbestätigung (self-verification) und dadurch ausgelöste Gefühle (activated emotional responses). Wird in sozialer Mitarbeit Selbstbestätigung erfahren, so ruft dies positive Selbstwertgefühle (positive self-feelings) hervor – gleiches gilt negativ gewendet. Positive Selbstwertgefühle erzeugen Vertrauen (trust), und dieses wiederum erzeugt dreierlei: soziale Verpflichtung (commitment), emotionale Bindung (emotional attachment) und Gruppenorientierung (group-orientation). Selbstbestätigung erzeugt deshalb Vertrauen, weil Menschen Selbstbestätigung nur dann erfahren, wenn das Verhalten ihrer Mitmenschen für sie „predictable and dependable“ (S. 348) ist. Sind derart berechenbare Mitmenschen noch wohlwollend gesonnen, dann entsteht Vertrauen zu ihnen.

Die Autoren setzen sich von austauschtheoretischen Erklärungen ab, sie bevorzugen *identitätstheoretische*. Vertrauen sehen sie als einen Bestandteil des Selbstverständnisses eines Menschen. Versteht sich ein

Mensch als ein in sozialen Bezügen geachteter Mensch, dann gesellt sich mitmenschliches Vertrauen gleichsam verweisungsschlüssig hinzu (die Achtung von Menschen, denen man nicht vertrauen kann, ist nicht viel wert).

Die Untersuchung von Burke & Stets ist eine korrelative Fragebogenstudie. Es werden Fragebogen für alle Größen (commitment, emotional attachment, group-orientation, self-verification, depression, distress, self-esteem, mastery, trust) eingeführt. Die Korrelationen ergeben die erwarteten Zusammenhänge.

Alle Theorien, die dem „social capital approach“ entstammen, wenden sich gegen die Auffassung, Menschen vertrauten einander vor allem, weil sie sich wechselseitig als austauschrational funktionierend entwerfen (*L9: Sich-bemühen-um – austauschmotivierter Bemühensmodus*), vielmehr gilt, dass Menschen einander vertrauen, wenn sie einander unterstellen, sie bemühten sich *zuneigungs-* oder *wertmotiviert* umeinander. Vor allem die Unterstellung wertmotivierten Bemühens erzeugt Vertrauen. Dass die Menschen mit dieser Bemühensunterstellung nicht unrecht haben, dass belegen Untersuchungen, die sich dem ESRC-Programm zurechnen: „(The) Economic Beliefs and Behaviour programme ... calls into question the basic tenet of the rational choice approach – that individual choices are driven by instrumental rationality – and argues that welfare markets require a normative framework in which trust plays an important role“ (Taylor-Gooby, 1999, S. 97)

Zu ergänzen ist hier wohl, dass die hier in Frage stehenden sozialen Zusammenhänge gemeinschaftsorientierte sind und nicht z.B. geschäftliche oder politische (*L0: Beziehungsrahmen*). Tonkiss & Passey (1999) meinen, dass der Bereich gemeinschaftsorientierter Zusammenhänge unter Druck geraten könnte, weil „the ‚operating environment‘ for

voluntary organizations has become more highly regulated, more competitive and more output-driven“ (S. 261) – die Autoren sagen dies im Blick auf Großbritannien. Die Merkantilisierung hätte hier dann schon die ökonomischen Zusammenhänge verlassen und andere soziale Zusammenhänge mit ihrer Leitdifferenz kolonisiert. Wenn Theoretiker des Sozialkapitals Recht haben, dann würde dies auf Dauer auch den ökonomischen Zusammenhängen nicht gut bekommen, denn diese brauchen das Umfeld von „voluntary organizations“, die nicht an der Profitmaxime ausgerichtet sind. *Das usurpatorische Ausgreifen ökonomischer Denk- und Handlungsmuster zerstörte demnach den Sockel wirtschaftlichen Wohlergehens.*

Anders sieht es wohl Moghaddam (2000). Das Hauptanliegen seiner Arbeit ist die sozialgeschichtliche Herleitung der Begriffe „Rechte“ und „Pflichten“. Es gibt Kulturen, die eher die Rechte, und solche, die eher die Pflichten des Einzelnen betonen. Mit dem Aufkommen des Kapitalismus kam es in den so genannten westlichen Kulturen zu einem Umschwung von der Pflicht- zur Rechteorientierung. „The heightened emphasis on rights, and the lowered emphasis on duties, has been associated with a decline in communities ... Various communitarian solutions have been offered to remedy what is seen as a decline in community sentiment ..., but it may be simplistic to assume that how rights and duties are practiced can be fundamentally changed without major changes in social relations and the larger structure from which they arise“ (S. 300). Moghaddam stimmt der Vermutung zu, dass eine zunehmende Merkantilisierung des Zusammenlebens zu einem Abbau gemeinschaftsverpflichteter Handlungsorientierungen führt und damit zu einem Abbau entsprechender Organisationen, doch teilt er nicht die Auffassung, dass dies zerstörerisch zurückwirke. Er sieht lediglich ein mit der Merkantilisierung einhergehendes Anwachsen der Betonung individueller

Rechte und einer dazu passenden Lebenspraxis. Diese aber braucht nicht zerstörerisch wirken, sondern *sie kann dem kapitalistischen Wirtschaftsleben sehr wohl bekommen.*

Eine repräsentative Befragung der deutschen Bevölkerung (Noelle-Neumann, 2000, S. 16) ergibt, dass wirtschaftliches Prosperieren einhergeht mit einem Anwachsen der relativen Wertschätzung des Wertes „Freiheit“ relativ zu dem Wert „Gleichheit“. Wenn man davon ausgeht, dass der Wert Freiheit eher die Rechte betont und der Wert Gleichheit eher die Pflichten, dann passt das zu Moghaddams These.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: In den Arbeiten zum Vertrauen als einem Teil des Sozialkapitals einer Gesellschaft wird vor allem das L9: *Sich-bemühen-um* thematisiert, wobei hier eindeutig der *wertmotivationale Bemübensmodus* gemeint ist. Die meisten Arbeiten propagieren ein ethisches Prinzip. Viele beklagen einen Verfall humaner Lebensorientierung

Anschließende Erweiterungen: Das Vertrauen wird als Bestandteil eines weiteren Zusammenhangs gesehen. Bei Putnam besteht zwischen den Größen „soziale Netze“, „Reziprozitätsnormen“ und „allgemeines soziales Vertrauen“ ein sozialsemantischer Verweisungszusammenhang. Er behauptet eine verweisungskausale Richtung, die von der Mitarbeit in sozialen Netzen ausgeht.

Durch die Einbettung des Vertrauens in den Begriff des Sozialkapitals wird das Vertrauen zu einem wichtigen sozialsemantischen Struktur

Funktionale Hypothesen: Prosperierende Wirtschaft und lebendige Demokratie bedürfen des Vertrauens als funktionalem Bestandteil. Dem Vertrauen wird eine zentrale Erhaltungsfunktion zugewiesen. Die Sozialkapital-Theoretiker meinen, dass dieses erhaltungsnotwendige Vertrauen nicht im Wirtschaftsleben selbst erzeugt wird, sondern in zivilen (nicht wirtschaftlichen, gemeinnützigen) Organisationen. Deshalb bedarf das Wirtschaftsleben dieser externen Vertrauensspender. Moghadam sieht dagegen kein solches Erhaltungsverhältnis. Er vertritt eher eine Expansionsannahme. Das Wirtschaftsleben überwuchert und zerstört die zivilen Organisationen, ohne dadurch Schaden zu nehmen. Das kapitalistische Wirtschaftsleben trägt nicht den Keim der Selbstzerstörung in sich.

Typisierende Einordnung: Es geht um Sozialesemantik, und es geht um *Kommunionsvertrauen*. Vermutlich würden manche Autoren das Partizipationsvertrauen gar nicht als zum „trust“ gehörig einstufen (vielleicht würden sie dazu „confidence“ sagen). Es gibt aber eine aufschlussreiche Einordnungsschwierigkeit. Sie besteht darin, dass bei den Sozialkapital-Theoretikern offenkundig Kommunionsvertrauen, das in zivilen Organisationen erworben wird, sich in Partizipationsvertrauen, das das moderne Wirtschaftsleben durchzieht, wandeln kann. Oder meinen sie, dass das mitgebrachte Kommunionsvertrauen aus Wirtschaftszusammenhängen Vertrauengemeinschaften macht? Auf diese Frage habe ich keine Antwort gefunden.

9.2.2 ÖKONOMIEBEZOGENE BETRACHTUNGEN

Die folgenden Betrachtungen schließen an das Kapitel 9.1.2.1 Arbeits- und Geschäftsbeziehungen an. Ging es dort eher um den betriebswirtschaftlichen und betriebspsychologischen Blick, so geht es nun um über- und zwischenbetriebliche Zusammenhänge. Zwischen den vorangegangenen soziologischen und den folgenden ökonomischen Zusammenhängen bestehen Überlappungen, was nicht verwunderlich ist.

Auch in ökonomischen Zusammenhängen spielt zwischenmenschliches Vertrauen eine bedeutsame Rolle. So erörtert Korczynski (2000) „the beneficial functions that trust may have in advanced capitalist economics“ (S. 2).

Wer nach solchen Funktionen fragt, der hat bereits eine Vorentscheidung getroffen. Er geht nämlich davon aus, dass Vertrauen in ökonomischen Zusammenhängen überhaupt eine bedenkenswerte sozialsemantische Größe ist. Man könnte ja auch der Meinung sein, dass in kapitalistischen Wirtschaftszusammenhängen das Erlangen von Macht und das konsequente Durchsetzen von Machtmöglichkeiten die wirksamste und gewinnbringendste Handlungsstrategie ist. Vertrauen hätte hier nichts zu suchen. Vertrauen wäre auch nicht sonderlich gefragt, wenn man voll und ganz auf die Gesetze des freien Marktes setzte. In Vertrauensbeziehungen lauert gar die Gefahr der Aufhebung dieser Gesetze.

Vertrauenssichernde Verpflichtungskultur. Es sind Theoretiker einer neo-Durkheimschen Richtung, die dem Vertrauen auch im freien Wirtschaftsleben einen wichtigen Platz zuweisen. Jedes gedeihliche Wirtschaftsleben basiert auf kooperativer Zusammenarbeit zwischen Wirtschaftspartnern. Die Zusammenarbeit muss verlässlich sein. Dies wird durch Verträge und Rechtsbindung gesichert, doch kann es nicht die

Rechtsbindung alleine sein. Sie kann nur die letzte Reißleine sein, die in der Regel nicht gezogen werden muss. In der Regel werden Verträge ernst genommen und eingehalten, auch dann, wenn einem dies in dem einen oder anderen Fall zum wirtschaftlichen Nachteil gereicht (etwa weil man ein unerwartet auftauchendes günstigeres Angebot nicht annehmen kann). Nur wenn Vertragspartner einander dies unterstellen, dann vertrauen sie einander. Und dieses Vertrauen ist wichtig. Recht kann Vertrauen nicht ersetzen (vgl. Elam, 1993). *Verträge bedürfen eines Fundaments, das nicht selbst Teil der Verträge ist.* Dieses Fundament ist nur dann da, wenn es kulturelle Selbstverständlichkeit ist. Ein prosperierendes Wirtschaftsleben bedarf mithin einer solchen vertrauenssichernden Verpflichtungskultur.

Zentrale Funktionen: Korczynski (2000) spezifiziert diese allgemeine Fundierungsbehauptung durch „two central functions of trust in economic activity“ (S. 7).

Erstens: „Trust allows for the disembedding of the social relations of economic activity“ (S. 8). Die modernen Wirtschaftsbeziehungen haben längst den Rahmen des Überschaubaren verlassen. Erfolgreiche Geschäftsleute müssen mit Partnern kooperieren, die weit außerhalb ihrer unmittelbaren Wirksphäre liegen. Je mehr dies der Fall ist, desto wichtiger wird das Vertrauen zu Partnern. Es liefert Stabilität und Planungssicherheit. Bei diesen Überlegungen bezieht sich Korczynski auf Giddens. Er zitiert dessen Aussagen: „All disembedding mechanisms ... depend on trust“ (Giddens, 1992, S. 21).

Zweitens: „(T)rust allows for cooperation without the direct influence of power on the market“ (Korczynski, 2000, S. 8f.). Mit zunehmender Verflechtung wirtschaftlicher Beziehungen werden die ökonomischen Zusammenhänge zunehmend turbulenter. „It is in conditions of turbu-

lence and uncertainty that this function of trust becomes especially valuable to economic activity“ (ebd.). Konnten, um ein Beispiel zu geben, früher Autohersteller ihre Vertragspartner noch durch Anweisungen zu einem bestimmten Verkaufsverhalten zwingen, so ist dies bei einem weltumspannenden Vertragshändlernetz nicht mehr möglich. Kommandobeziehungen müssen Vertrauensbeziehungen weichen.

Institutionelle Absicherungsmöglichkeiten: Kann man das Entstehen kooperativer Vertrauensbeziehungen in einer Wirtschaft, deren Prozessieren durch Markt und Macht gekennzeichnet ist, fördern? *Vertragen sich Macht, Markt und Vertrauen?* Allgemein gilt: „(P)ower and market can be symbiotic with trust, but they can also be inimical to trust. Whether they are symbiotic or contradictory depends on which party holds and exerts power, and what are the dominant features of the market“ (S. 12).

- Der Markt fördert das Aufkommen von Vertrauen, wenn er frei und durchsichtig funktionieren kann. Jeder weiß dann, woran er ist. Es gibt keine undurchschaubare Cliquen- oder Günstlingswirtschaft. Der Markt weckt Misstrauen, wenn sich die ihm immanente Tendenz zur Machtkonzentration und Monopolbildung unkontrolliert entfalten kann.
- Der Besitz von Macht fördert das Vertrauen, wenn die Macht in den Händen von Agenturen ist, die das Wirtschaftsleben überwachen und Fehlverhalten wirksam bestrafen können. Liegt zu viel Macht in den Händen einzelner Wirtschaftspartner, so weckt dies Misstrauen. Es ist die Aufgabe der Politik, Markt und Macht institutionell so zu regulieren, dass sie sich symbiotisch mit Vertrauen verbinden können. Gelingt dies, so kann sich eine prosperierende moderne „high-trust economy“ entwickeln. Zu dieser Sicht der Aufgabe der Politik passt eine Meinungsäußerung des sächsischen Ministerpräsidenten Kurt Bieden-

kopf (2000): „Wettbewerb (auf einem Markt) ist eine geplante Veranstaltung. Wettbewerb ... heißt Entmachtung: Wo Wettbewerb herrscht, kann niemand Macht ausüben. Sobald Elemente der Macht hineingeraten, wird der Wettbewerb verzerrt. Deshalb muss der Staat Machtzusammenballung verhindern“ (in: Der Spiegel 31/2000, S. 66). Die Macht muss auf Seiten des Staates sein, um Machtkonzentration auf Seiten wirtschaftlicher Konkurrenten zu verhindern. Wenn dies gelingt, dann kann sich eine Ökonomie entwickeln, die durchsichtig ist und damit vertrauenssichernd – freilich nur ein Vertrauen des austauschmotivierten Bemühensmodus.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Argumentativ ausdrücklich erörtert werden die *L5: Schadensmöglichkeiten*, die einen bei dem Streben nach geschäftlichem Gewinn bedrohen. Bei den vertrauenssichernden Faktoren spitzt sich alles auf *L9: Sich-bemühen-um* zu. Dabei dominiert deutlich der *austauschmotivierte Bemühensmodus*.

Anschließende Erweiterungen: Interessant und aufschlussreich sind die Darlegungen, dass Markt und Macht nicht Größen sind, die das Aufkommen von Vertrauen verhindern, im Gegenteil, richtig in Szene gesetzt und richtig platziert, können sie sogar vertrauensförderlich sein. Freilich ist zu bedenken, dass es sich dann stets um *austauschmotiviert begründetes Vertrauen* handelt. Die Politik hat durch institutionelle Vorgaben dafür zu sorgen, dass sich, um es in einem Bild zu sagen, keine rüpelhafte Rauferei entwickeln kann, sondern ein fairer Ringkampf (mit

Regeln und Schiedsrichtern) entstehen muss.

Funktionale Hypothesen. Es wird außer Zweifel gestellt, dass eine moderne Ökonomie nur als „high-trust economy“ funktionieren kann.

Typisierende Einordnung. Es handelt sich eindeutig und ausschließlich um sozialsemantisch konzipiertes *Partizipationsvertrauen*.

9.2.3 POLITIKBEZOGENE BETRACHTUNGEN

Seligman (1997) unterscheidet zwischen politischen und ökonomischen Strukturen und entsprechend zwischen verschiedenen Formen des Vertrauens. Hier geht es um politische Strukturen. Sie regeln die Herrschaft von Menschen über Menschen. In zivilen Gesellschaften bestehen diese Strukturen aus Rollen im Kosmos bürgerlichen Zusammenlebens, geschaffen zum Zwecke kollektiver Selbst-Regierung. *Bürgerliches Vertrauen* erwächst aus gemeinsamen Überzeugungen und Wertvorstellungen – z.B. man akzeptiert Wahlergebnisse, auch wenn sie einem nicht passen.

Im Folgenden geht es zunächst um die Beziehungen zwischen Regierenden, Regierten und Experten. Kurz nach seinem Amtsantritt musste der Präsident der europäischen Kommission, Romano Prodi, eingestehen: „The European public has lost confidence in both national and European food and drug regulators ... They no longer trust their government or their scientists“ (zit. in: International Herald Tribune vom 22. Juli 1999). Bestätigt und erweitert wird diese Diagnose durch einer Erhebung im Rahmen eines World Value Survey (vgl. Inglehart, Basañez & Moreno, 1998). In den meisten europäischen Ländern nimmt

das Vertrauen in politische Institutionen und ihre Vertreter ab. Es wird allgemein erwartet, dass die Aussagen und Handlungen der Politiker interessengesteuert sind. Und es ist nicht das Wohlergehen der breiten Bevölkerung, das sie vorrangig interessiert. Es sind vielmehr Partial- und Eigeninteressen. Bestätigt werden solche Außeneinschätzungen durch Inneneinschätzungen. So stellte das Europäische Parlament in Straßburg 1997 zur Handhabung des BSE-Problems fest, dass die Beschlüsse und Verlautbarungen der Britischen Regierung und der Europäischen Kommission sich vorrangig an den Interessen der Fleischproduzenten orientierten, nicht an denen der Fleischkonsumenten.

Auch die Massenmedien (vgl. z.B. Erfahrungsberichte Betroffener in der Zeitschrift *Weltbild*, 2000, 17/09, S. 158-160) tragen einen gewichtigen Teil bei. Cappella & Jamieson (1997) berichten (aus den USA), dass Politiker in den Massenmedien zunehmend häufiger als Personen dargestellt werden, die vornehmlich Eigeninteressen vertreten. Wer ihr Tun und Lassen verstehen will, der muss ihr Handeln diesbezüglich strategisch und taktisch interpretieren. Das Ergebnis dieser Interpretationsneigung ist ein Anwachsen des Misstrauens gegenüber Politikern. Die Autoren sprechen von einer „Spiral of Cynicism“ (Titel).

Annahmen einfacher kausaler Beziehungen zwischen öffentlicher Berichterstattung über Politik und vertrauensbezoglicher Einschätzung derselben ließen sich jedoch nicht bestätigen, denn sonst hätten ja die Personen, die besonders intensiv Medienprodukte konsumieren, der Politik besonders misstrauisch gegenüberstehen müssen. Dies hat sich aber nicht gezeigt (vgl. hierzu auch Uslaner, 1998). Nicht Medienkonsum und Politikmisstrauen kovariieren, sondern misstrauische Einschätzung von Medien und Politik. Beide ziehen sich gleichsam gemeinsam herunter. „(P)erception of the media are linked with perceptions of the government. Their fortunes have declined together. This could repre-

sent the decay of something more fundamental that affects people's general trust in society, but it also might represent the mutual destruction of government officials and the media. As they attack and criticize each other, they pull down evaluations of themselves and related societal institutions“ (Bennett u.a., 1999, S. 17).

Eine besondere Bedeutung kommt in diesem Beziehungsgeflecht den so genannten wissenschaftlichen Experten zu (vgl. McKee, 1999, S. 161). Eigentlich sollen sie als Vertrauensgaranten fungieren, doch diese Funktion haben sie längst verloren. Zwei Gründe sind dafür ausschlaggebend (vgl. McKee, Lang & Roberts, 1996):

- Den Experten wird eine zu große Nähe zur Industrie und zur Politik vorgeworfen. Viele Experten werden von denen, die sie kontrollieren und beraten sollen, bezahlt. Oder sie stehen in Diensten bestimmter interesseninvolvierter Behörden. Wie Raw (2000) berichtet, werden von der Wirtschaft gerne „Wissenschaftler“ angeheuert, die öffentliche und juristische Verwirrung zu stiften vermögen: „Some of these ‚scientists‘ pop up all over the world on the industry's behalf, for example to give evidence at hearings on tobacco advertising bans ... (T)he alcohol industry (in den USA, U.L.) appears to have decided (like the tobacco industry) not to work with the independent public health science field, and instead develop their own ‚disinformation‘ research agenda. I think this makes difficult to trust them“ (S. 196).
- Viele Experten sind nicht in der Lage oder nicht bereit, die Scheuklappen ihrer Fachwissenschaft abzulegen. Sie überschätzen die Wirkmacht der ihnen zugänglichen Faktoren. Diese „déformation professionnelle“ hat nachweislich bereits zu vielen schwerwiegenden Fehlentscheidungen geführt (vgl. dazu Karlen, 1995).

Mit diesem Verlust an Vertrauen in die Kompetenz und in das redliche Bemühen der Experten geht eine immer stärkere Abhängigkeit von den Urteilen solcher Experten einher, weil die Zusammenhänge immer verwickelter werden – sei es im Wirtschaftsleben, in militärischen Angelegenheiten, im Gesundheitswesen, in der Rentenvorsorge, in Bankgeschäften und dergleichen mehr. Oft hängt die existenzielle Zukunft eines Menschen davon ab, dass die Experten den richtigen Rat geben. Gleichzeitig aber wird die Güte solcher Ratschläge zunehmend angezweifelt. Dies erzeugt in den Menschen schwer erträgliche Dissonanzen: „Ich vertraue dem Institut X mein erspartes Geld an“ und „Auch das Institut X wird von Menschen geleitet, denen man nicht vertrauen kann“. Wie solche Dissonanzen bewältigt werden, ist meines Wissens noch nicht empirisch geklärt worden. Die Dissonanztheorie bietet ja mehrere Möglichkeiten als Hypothesen an.

Eine Lösung des Problems, die nicht auf die (individualesemantische) „mentale Dissonanzgymnastik“ setzt, wäre eine (sozialesemantisch) organisatorische. Es müsste ein dem Rechtsbereich vergleichbares unabhängiges Expertenwesen geben. Früher konnte man davon ausgehen, dass die Institution Wissenschaft dafür eine Herberge sein könnte. Die von der Politik und der Wirtschaft vorangetriebene zunehmende Kompetisierung der Wissenschaft macht dies aber zur Illusion. Wissenschaftler, die zunehmend mehr und hochschulpolitisch gewollt z.B. auf so genannte Drittmittel auch aus der Wirtschaft angewiesen sind, sind von denen abhängig, die sie beurteilen und bewerten sollen. Genau dieser Zusammenhang aber ist es, der das Vertrauen in die Experten berechtigt untergräbt.

Daraus ergibt sich eine soziologisch hoch interessante Frage: Durch welche institutionellen Strukturen kann Vertrauen in die Politik und in

das Expertenwesen hergestellt werden? Diese besondere Frage möchte ich noch in einen allgemeineren Rahmen stellen.

Es gibt eine ganze Reihe politikwissenschaftlicher Theoretiker, die der These widersprechen, man könne verlorengegangenes politisches Vertrauen dadurch wiedergewinnen, dass man verlorenen Gemeinsinn (geteilte Überzeugungen und Wertvorstellungen) wiederherstellt. In einer modernen, funktional differenzierten und zunehmend multikultureller werdenden Gesellschaft ist dies ein hoffnungsloses Unterfangen. In modernen Gesellschaften werden Menschen miteinander leben, die in ihren Motiven, ihren Weltanschauungen, ihren Lebensentwürfen, ihrer Lebensführung, ihren Wertschätzungen und so weiter uneinheitlich sind. Soll in solchen Gesellschaften nicht politisches Misstrauen um sich greifen, so kann man dies nicht durch mentale Bearbeitung schaffen, sondern nur durch das Einziehen institutioneller Gerüste. Man wird bei manchen dieser Theoretiker an Montesquieu und an Hegel erinnert, die gleichfalls dem institutionell objektivierten Geist eine starke Formungsmacht zuschrieben. „A strong network of laws and conventions is needed“ (Hardin, 1996, S. 42). Es müssen dies Institutionen sein, die das zwischenmenschliche Zusammenleben so regeln, dass auch kulturell unterschiedlich geprägte und verschieden interessierte Menschen erwartbar fair miteinander umgehen. Die Prinzipien der Fairness und des Rechts müssen diese institutionellen Strukturen realisieren. Wer in einer Gesellschaft lebt, deren „basic institutions ... secure our fundamental interests (rights and liberties)“ (Rawls, 1986, S. 86), der kann und wird vertrauensvoll leben. Eine solche „reasonable society is neither a society of saints nor a society of the self centered“ (ebd., S. 54), es ist eine Gesellschaft von Menschen, die vernünftig und fair miteinander umgehen (vgl. dazu auch Guttann & Thompson, 1996; Ruscio, 1999). Dieses Miteinander-Umgehen muss institutionell objektiviert werden. Morali-

sche Appelle allein sind wirkungslos. Auch schulische Erziehungsbemühungen fruchten wenig, wenn sie nicht zur gesellschaftlich eingelebten sozialen Praxis passen. *Auch Wertorientierung bedarf passender institutioneller und sozialpraktischer Verweisungseinbindung* (das ist eine sozialkonstruktivistische Prämisse).

Wie dringend es sein mag, derartige institutionelle Strukturen aufzubauen und einzuziehen, das folgt auch Überlegungen, wie sie Canovan (1999) vorträgt: Eine Gesellschaft, die ihren Politikern nicht mehr vertraut, kann leichtes Opfer von Populisten werden. Damit meint Canovan keine antidemokratischen Entwicklungsmöglichkeiten, sondern solche *innerhalb* von „mature, well-established systems“ (S. 6).

Canovan liefert eine strukturelle (keine inhaltliche) Bestimmung des *Populismus*. Populisten rufen gegen das Bestehende auf:

- gegen die bestehenden politischen und wirtschaftlichen Machtverhältnisse,
- gegen die Eliten, die Meinungsführer in den Medien, die Wissenschaft.

„(P)opulists seek to mobilize the electorate against established power-holders and opinion-formers“ (S. 7). Populisten predigen den Umschwung der Werte und der ihnen geschuldeten sozialen Verhältnisse. Als Stilmittel pflegen sie die einfache und vermeintlich klare Rede, die Vereinfachung vielfältiger Zusammenhänge. Sie fordern „direkte Demokratie“ des Volkes. Hier trennt Canovan drei „Volks“-Varianten. Alle Varianten aktivieren die Wir/die-Differenz: „Die“ können sein

- die Einwanderer („wir“ sind „our people“),
- die Privilegierten („wir“ sind „ordinary people“),
- die Spalter („wir“ sind „the united people“).

Populisten berufen sich stets auf das Volk, doch ihre „Volksherrschaft“ ist keine Demokratie, sondern „a crude majoritarianism that neglects or overrides the rights of minorities“ (S. 7). Kennzeichnend für den Populismus ist ferner die Verbreitung einer bestimmten Stimmung (mood): Aufbruch, Bewegung, Begeisterung, Mitreißen.

Ein Nährboden des Populismus ist das Anwachsen schwerer Besorgnisse. Wie geht es weiter? Was wird aus uns? Die machen, was sie wollen, wir sind denen gleichgültig! Und dergleichen mehr. – *Wenn man dies so sieht, dann könnte der öffentlich prozessierte Vertrauensverlust ein gültiger Sozialindikator für das Entstehen von Besorgnissen sein.*

Ergänzend: Canovan meint, dass demokratisch verfasste Gesellschaften zwei Gesichter haben. Stets gibt es Erlösungsvisionen (redemptive face) und praktische Konfliktregelung (pragmatic face). Beide Seiten müssen in ein dialektisch ausgewogenes Verhältnis zueinander gebracht werden. Überwiegt der Pragmatismus, so werden populistische Stimmen laut. Eine stark individualistisch-kompetitiv orientierte Gesellschaft neigt zu pragmatischen Regelungen. In ihr könnte ein Misstrauensklima entstehen, welches dann das Besorgnisfundament populistischer Gemeinschaftsvisionen ist, die ja mit der Innen/außen-Differenz, der Wir/die-Differenz, der Freund/Feind-Differenz und so weiter einhergehen. Hier wären Institutionentheoretiker gefragt, wie solche Entwicklungen zu verhindern sind, und damit das Aufkommen allgemeinen politischen Misstrauens.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat
<i>Besetzte Leerstellen:</i> Die explizierten Leerstellen reichen aus, das Gesagte einzuordnen. Vorrangig thematisiert werden L5: <i>Schadensmöglichkeiten</i> ,

L7: Kompetenzzutrauen und *L9: Sich-bemühen-um*. Implizit angesprochen ist *L6: Wissens- und Kontrollmangel*. Er ist es ja, der den Expertenrat erforderlich macht. Ebenfalls implizit ist *L11: Zusatzschaden* wichtig. Wenn man falschem Expertenrat folgt, so mag dies Schäden nach sich ziehen, die man selbst noch gar nicht als mögliche absieht.

Anschließende Erweiterungen: Wie alle sozialsemantischen Analysen des Vertrauens, so eröffnet auch diese vielfältige institutionelle. Welches sind die Strukturen, in denen Vertrauen abhanden kommt, und welche können es erneut aufbauen und sichern? Das *institutionelle Verweisungsmilieu* wird zu einem zentralen Forschungsgegenstand.

Funktionale Hypothesen: Auch hier wird im Vertrauen eine wichtige Habitusgröße gesehen, die Menschen zueigen sein sollte, damit eine partizipativ lebendiges interaktives Zusammenleben entstehen und bestehen kann. Interessant sind die Hinweise darauf, wie Vertrauen zerstört werden kann. Misstrauen entsteht rasch, Vertrauen ist nur mühsam wieder herzustellen. Wie schon von Giddens (1996) festgestellt, finden wir auch hier das Vertrauensdilemma: Immer mehr Vertrauen ist gefordert, bei immer abnehmender Vertrauensbereitschaft.

Typisierende Einordnung: Es handelt sich hier vorrangig um *sozialsemantisches Partizipationsvertrauen*. Man könnte auch an Kommuionsvertrauen denken, doch die besprochenen sozialen Zusammenhänge sind nicht gemeinschaftlich-enge, sondern öffentlich-weite.

9.2.4 SYSTEMTHEORETISCHER ANSATZ

Bereits 1973 hat Luhman ein Buch geschrieben mit dem Titel: „Vertrauen – Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität“. Luhmann (vgl. z.B. 1984) ist in der deutschen Soziologie derjenige, der das *systemtheoretische* Auffassen und Erklären sozialer Zusammenhänge propagiert. Soziale Zusammenhänge werden zu kommunikativen Systemen. Ich betrachte im Folgenden Zusammenhänge von Personen, die interaktiv verbunden (oder handlungskordiniert) sind, als eine mögliche Spezifizierung eines kommunikativen Systems. Ich weiß, dass dies unter Theoretikern sozialer Systeme durchaus strittig ist. Manche sehen eine kategoriale Differenz zwischen systemischen und handlungskordinierten Zusammenhängen. Ich sehe dies nicht so. Ich meine, auch interaktive Zusammenhänge lassen sich systemisch auffassen.

Ein System besteht aus Einheiten und aus Relationen. Zu einem System wird ein Zusammenhang von Einheiten, wenn nicht jede Einheit mit jeder anderen auf jede beliebige Weise verbunden ist, vielmehr sind bestimmte Einheiten mit bestimmten anderen so oder so oder auch gar nicht verbunden. *Ein System ist also durch Einheiten, Relationen und eine Kombinationsstruktur gekennzeichnet.*

Solche Kombinationsstrukturen können mehr oder weniger variantenreich sein. Je größer die Zahl der in einem System zugelassenen Varianten ist, desto größer ist die *Komplexität* eines Systems. Beispiel: Ein strikt hierarchisch durchstrukturiertes System lässt nur eine Kombinationsvariante zu, es hat geringe Komplexität. Ein netzförmig strukturiertes System lässt verschiedene Kombinationsvarianten zu, es hat eine größere Komplexität.

Ein System ist umso *anpassungsfähiger* an geänderte Umwelten, je komplexer es ist. Eine aristokratisch verfasste Gesellschaft ist anpassungsfä-

higer an veränderte Produktionsverhältnisse als eine monarchistisch verfasste, weil sie komplexer ist (sie ist umstrukturierungszulässiger); noch komplexer und deshalb anpassungstüchtiger sind demokratisch verfasste Gesellschaften.

Ist die Komplexität eines Systems hoch und sind sich die Menschen auch dieser Komplexität bewusst, und bedenken sie zudem, dass auch ihre Interaktionspartner sich dieser bewusst sind, dann eröffnet sich dem einzelnen Handelnden eine Fülle an Möglichkeiten zu handeln, die ihn gedanklich überfordert und mithin unfähig macht, geplant zu handeln. Der Handelnde muss die Zahl bedachter Handlungen für sich einschränken, um sie für sich überschaubar zu halten. Dies tut er, indem er die systemische Komplexität für sich reduziert. „Auf der Grundlage sozial erweiterter Komplexität kann und muss der Mensch wirksame Formen der Reduktion von Komplexität entwickeln“ (Luhmann, 1973, S. 7). Durch diese (subjektive) Reduktion (objektiver) systemischer Komplexität kann diese erhalten bleiben, und das System kann damit sein Umstrukturierungspotenzial beibehalten.

Ein Weg der Reduktion von Komplexität in sozialen Systemen besteht darin, Interaktionspartnern zu vertrauen. Aus einer Vielzahl möglicher Reaktionen in einer sozialen Beziehung werden bestimmte ausgeschlossen. Erst dieses Ausschließen eröffnet ein Spektrum überschau- und bedenkbare Möglichkeiten, geplant zu handeln. „Wo es Vertrauen gibt, gibt es Möglichkeiten des Erlebens und Handelns ... weil im Vertrauen eine wirksame Form der Reduktion von Komplexität zur Verfügung steht“ (S. 7f.). Ohne Vertrauen wird der Mensch entweder handlungsunfähig oder er reduziert die Komplexität auf andere, oft sehr rigide Weise. „Ohne Vertrauen sind nur sehr einfache, auf der Stelle abzuwickelnde Formen menschlicher Kooperation möglich, und selbst individuelles Handeln ist viel zu störrisch, als dass ohne Vertrauen über den sicheren

Blick hinaus geplant werden könnte“ (Luhmann, 1989a, S. 98). Vertrauen ermöglicht sicheres Entscheiden und Handeln in Situationen, in denen nicht alles bis zum Letzten recherchiert und durchkalkuliert ist. Vertrauen gibt Sicherheit in Unsicherheit, allerdings ist man sich eines möglichen Trugschlusses durchaus bewusst. Das Vertrauen ist also eine wichtige, aber auch eine zerbrechliche Klammer sozialer Integration.

Das Vertrauen wird hier zu einen *Habitusbestandteil*, der erforderlich ist, damit Menschen in hoch komplexen sozialen Systemen handlungsfähig bleiben, so dass die adaptionsförderlich hohe Komplexität erhalten bleiben kann. Ohne Vertrauen würden die Menschen längerfristig angelegte Interaktionen und Kooperationen vermeiden, dies hieße aber, dass das Komplexitätspotenzial eines Systems nicht ausgeschöpft würde, es würde anpassungsuntauglicher, könnte auf Umweltveränderungen weniger flexibel reagieren und liefe so Gefahr, zugrunde zu gehen

Auch ökonomische Zusammenhänge können vom Vertrauen der Interakteure profitieren. „Trust reduces complex realities far more quickly and economically than prediction, authority, or bargaining“ (Volery & Mensik, 1998).

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Einordnende Vorüberlegungen: In den systemtheoretischen Betrachtungen Luhmanns wird der Vertrauensbegriff weiter gefasst als in dieser Arbeit. Dies zeigt bereits ein Satz auf der ersten Seite seines „Vertrauensbuches“: „Ohne jegliches Vertrauen aber könnte (ein Mensch) morgens sein Bett nicht verlassen. Unbestimmte Angst, lähmendes Entsetzen befahlen ihn“ (Luhmann, 1973, S.1). Ich nehme nicht an, dass Luhmann

damit sagen will, dass ein Mensch, wenn er morgens aufsteht, zuvor beispielsweise an die Möglichkeit denkt, der Fußboden vor seinem Bett könne unter seiner Belastung wegbrechen, er sich dann aber überlegt, dass die Handwerker, die das Haus gebaut haben, wohl ihr Geschäft verstehen und er sich deswegen wohl auf die Haltbarkeit des Fußbodens verlassen darf und er sich folglich getrauen darf aufzustehen. Dann aber erst würde in dieser Arbeit von Vertrauen gesprochen werden, denn das Erleben von Vertrauen setzt das zumindest ansatzweise Bedenken eines möglichen Schadens voraus. *Zum Vertrauen gehört konstitutiv die NSZ-Erwartung.* Wird, wie Luhmann es zu tun scheint, aus der Nichtanwesenheit von „unbestimmter Angst, lähmendem Entsetzen“ auf die Anwesenheit von Vertrauen geschlossen, dann wird aus dem Vertrauen fast eine Allerweltsgröße – man könnte keinen Schritt tun, sich auf keinen Stuhl setzen, keinen Schluck Wasser trinken, in keinen Apfel beißen und so weiter, ohne das Vertrauen als verweisungskausale Größe für das jeweilige Tun oder Lassen explizit irgendwie mit einzubauen. Eben dies soll hier nicht getan werden, die Differenz Vertrauen/Misstrauen soll eine verweisungsbezüglich spezifische Größe sein. Sie ist gebunden an den tatsächlichen Vollzug bestimmter Einschätzungen und an das Haben bestimmter Erwartungen.

Gleichwohl lassen sich auch im Rahmen unseres Vertrauensbegriffs aus Luhmanns Betrachtung interessante Anregungen ableiten, wenn wir annehmen, dass auch das lebenssemantisch gelebte Vertrauen (als Teil des Habitus) systemisch i.S. Luhmanns aufgefasst werden kann. Daraus ergäbe sich dann, dass, je komplexer, in sich beweglicher und damit anpassungstüchtiger ein sozialer Zusammenhang ist, desto mehr sind Menschen genötigt, Komplexität zu reduzieren, und desto sozialfunktional gefragter ist zwischenmenschliches Vertrauen ist.

Dies würde im Übrigen zu einem Teil der arbeitssoziologischen

Analysen passen. Die nachindustriellen, enthierarchisierten, modularisierten und vernetzten Arbeitszusammenhänge lassen eine größere Zahl an Kombinationsvarianten zu, sind also komplexer, innerlich flexibler und äußerlich anpassungsfähiger als die klassischen industriellen Arbeitszusammenhänge. Um in diesen neuen Arbeitszusammenhängen vor der Vielzahl der (bemerkten) Interaktionsmöglichkeiten nicht zu erstarren, müssen die Interakteure Komplexitätsreduktion betreiben – beispielsweise einander in bestimmten Situationen Vertrauen schenken.

Ob diese Überlegungen auch auf die vorindustriellen Arbeitszusammenhänge zutreffen, in denen ja auch ein großes Maß an Vertrauen sozialfunktional gefordert sein soll, das wage ich hier nicht zu beantworten. Es hieße dies ja, dass auch die agrarwirtschaftlichen Arbeitszusammenhänge komplexer gewesen sein müssten als die sie geschichtlich ablösenden industriellen. Oder gelten Luhmanns Überlegungen nur für das Partizipations- nicht aber für das Kommunionsvertrauen? Welche systemische Funktion käme dann aber diesem zu? ... und so lässt sich weiter fragen.

Besetzungen von Leerstellen: Wenn ich es einmal als zulässig betrachte, wie ich Luhmanns Vertrauensbegriff eingeengt habe, dann zeigt sich, dass auch hier die Differenz Vertrauen/Misstrauen von Schadensmöglichkeiten abhängt (L5: *Schadensmöglichkeiten*). Ein Handeln (L13: *Sich-gestraften*) wird möglich, weil man dem Interaktionspartner Bemühen (L9: *Sich-bemühen-um*) und Kompetenz (L7: *Kompetenz-zutrauen*) unterstellt, so dass kein Schaden zu befürchten ist (L12: *NSZ-Erwartung*). Aus der Beschreibung des Zustandes, den ein Mensch erlebte, wenn er misstraute („unbestimmte Angst, lähmendes Entsetzen“), kann man vielleicht folgern, dass zum Vertrauen eine andere Erlebenslage gehört

(L14: Befindlichkeiten).

Anschließende Erweiterungen: Das Vertrauen wird als eine verweisungskausal relevante Größe innerhalb eines umfassenden gesellschaftlichen Zusammenhanges ausgewiesen. Die systemtheoretische Betrachtung des Vertrauens erweitert also den Verweisungsraum ungemein.

Funktionale Hypothesen: Das Vertrauen spielt eine wichtige sozialfunktionale Rolle bei der Erhaltung sozialer Systeme. Es ermöglicht eine hohe Komplexität sozialer Systeme, ohne die Agenten zu überfordern, indem es ein Übermaß an Ungewissheit abbaut.

Typisierende Einordnung: Es handelt sich bei Luhmanns Vertrauen ganz ausdrücklich um eine semantische Größe in einem „sozialen“ (nicht in einem „psychischen“) System. Und es handelt sich um *Partizipationsvertrauen* – der Mensch bleibt nicht im Bett liegen, sondern er steht auf und macht mit.

9.2.5 ETHNOMETHODOLOGISCHER ANSATZ

Die Ethnomethodologie befasst sich mit als selbstverständlich und fraglos angenommenen Voraussetzungen alltäglichen zwischenmenschlichen Zusammenlebens. Eine dieser Voraussetzungen ist, so sagt Garfinkel (1963), Vertrauen: „Trust as a condition of stable concerted actions“.

Aus einzelmenschlichem Agieren wird zwischenmenschliches Interagieren, wenn die Aktionen der Einzelnen untereinander irgendwie ge-

ordnet sind (vergleichbar den Spielregeln eines Spiels). *Das Wissen um solche interaktiven Ordnungen liefert den Interakteuren einen Satz von Erwartungen.*

- Der Handelnde weiß, der Mensch A ist Interakteur, er macht mit, er ist beteiligt und so weiter, der Mensch B ist nicht beteiligt. Bestimmte Handlungen sind A gegenüber erlaubt, andere sind nicht erlaubt. Wenn ich dies tue, dann wird A wohl jenes tun ... und dergleichen handlungsbezügliche Erwartungen mehr.
- Der Handelnde kann davon ausgehen, dass die Interakteure gleichfalls über dieses Erwartungswissen verfügen. Sie sehen ihn in gleicher Weise, wie er sie sieht. (vgl. Schütz' „Reziprozität der Perspektiven“, 1971).
- Der Handelnde kann davon ausgehen, dass so wie er auch die Interakteure sich an die gegebene Ordnung halten.

Wenn Menschen diesen Satz an Erwartungen teilen und ihnen gemäß miteinander umgehen, dann vertrauen sie einander. „Compliance to this order will be developed as a general definition of the term ‚trust‘“ (Garfinkel, 1963, S. 190). „To say that one person ‚trusts‘ another means that the person seeks to act in such a fashion as to produce through his action or to respect as conditions of play actual events that accord with normative orders of events depicted in the basic rules of play“ (ebd., 193).

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat
<i>Einordnende Vorüberlegungen:</i> Es ist nicht ganz klar, ob Vertrauen hier als etwas begriffen wird, was auch thematisch gelebt wird, oder das Ver-

trauen etwas ist, das, weil es fraglos unterstellt wird, lebensthematisch gar nicht auftaucht. In dieser Weise scheint Eickelpasch (1983, S. 92) Garfinkels Vertrauensbegriff, der ein „reflexionsloses“ Vertrauen meine, zu verstehen. Nun ist der Begriff „Reflexion“ allerdings mehrdeutig. Ist damit reflexive Selbstvergegenständlichung gemeint, dann kann auch ein thematisch gelebtes Vertrauen reflexionslos sein, denn natürlich kann ein Mensch einem anderen bewusst vertrauen, ohne sich in dieser Beziehung selbstvergegenständlichend zu reflektieren. Ist dagegen mit „reflexionslos“ gemeint, dass das Vertrauen gar nicht gedanklich auftaucht, dann sind wir wieder bei dem Allerweltsbegriff von Vertrauen, in dem Vertrauen eine Art der Unwissenheit über Schadensmöglichkeiten ist. In dieser Arbeit soll von Vertrauen erst dann geredet werden, wenn die Möglichkeit eines Schadens gedanklich zumindest „aufgeblitzt“ ist und in der vertrauensspezifischen „Wenn-Dann-Obwohl ...“-Argumentationsfigur (vgl. 2.2) bearbeitet wird.

Besetzungen von Leerstellen: Wegen der Zuweisungsunklarheiten lässt sich hier wenig sagen. Wenn ich einmal unterstelle, dass Garfinkel zumindest auch schadensbewusst gelebtes Vertrauen (L5: *Schadensmöglichkeiten*) meint, dann wird in das Vertrauenskalkül das Wissen der Interakteure um die Regeln des „sozialen Spiels“ (L7: *Kompetenzzutrauen*) und die Selbstverpflichtung, sich nach diesen zu richten (L9: *Sich-bemühen-um*), einbezogen.

Inwendige Differenzierungen: Das L7: *Kompetenzzutrauen* und das L9: *Sich-bemühen-um* wird hier mit einem Inhalt gefüllt, der bei den meisten anderen Vertrauentheorien nicht besonders beachtet wird: das *Wissen um Regeln und die Selbstverpflichtung, sie einzuhalten*. Es werden keine besonderen Fachkenntnisse und –fertigkeiten zugeschrieben und auch kein

besonders motiviertes Bemühen, sondern es wird gezeigt, dass das Vertrauen bereits überall da thematisch werden kann, wo Menschen ihr lebensalltägliches „Spiel des Zusammenlebens spielen“. Wenn Menschen unterstellen, dass Mitmenschen die „Ethno-Methoden“ nicht kennen (z.B. kulturell Fremde), dann begegnen sie diesen mit Misstrauen.

Es ist dies eine durchaus interessante Spezifizierung, wenn man das Interagieren von Menschen, die sich als Fremde erfahren, erklären will.

Anschließende Erweiterungen. Die ethnomethodologische Betrachtung des Vertrauens lässt deutlich erkennen, dass das Vertrauen eine lebensalltägliche Basisgröße ist. Der Lebensalltag mit seiner sozialen Praxis ist hier das Anschlussfeld – einschließlich seiner institutionellen Sicherungen.

Typisierende Einordnung. Die Ethnomethodologie ist ein eindeutig soziozentrischer Zugang. Die Art der Beispiele, die Garfinkel zu Demonstrationszwecken wählt, sprechen dafür, dass es ihm um *Partizipationsvertrauen* geht.

9.3 PHILOSOPHISCHE ANSÄTZE

9.3.1 MORALPHILOSOPHISCHE GEDANKEN

Vertrauen ist für Philosophen zumeist in moralphilosophischen Denksammenhängen ein Gegenstand. Es geht nicht um das Sein von Menschen, sondern um deren Sein-Sollen. Es gibt Sollens-Setzungen und es

gibt Ableitungen aus solchen Setzungen. Sofern es hierbei um das Vertrauen geht, finden sich solche Setzungen und Ableitungen vor allem in dem Zwischenbereich zwischen Philosophie und Pädagogik angesiedelt – dies gilt auch für das Folgende.

Die Antwort auf die Frage, woraufhin Menschen erzogen werden sollen, ist für pädagogisches Handeln grundlegend. Es geht um *Erziehungsziele*. Unter anderem daraus leiten sich die zu ergreifenden *Erziehungsmittel* ab. Vertrauen taucht sowohl als Erziehungsziel als auch als Erziehungsmittel auf (vgl. Niemeyer, 1879).

Ob Vertrauen ein geeignetes Erziehungsmittel ist, so könnte man sagen, ist keine moralphilosophische Frage mehr, sondern eine empirisch-erziehungswissenschaftliche. Dem kann man zustimmen und gleichwohl darauf beharren, dass es auch eine moralische Frage ist, da nicht jedes Mittel, das zweckrational geeignet ist, moralisch gerechtfertigt werden kann.

Ich werde im Folgenden nur ausschnittweise und beispielhaft argumentieren. So lassen sich die vielfältigen Tugendlehren außer Acht. Ich beginne mit der Frage, ob (zwischenmenschliches) Vertrauen ein Erziehungsziel sein sollte oder nicht.

Vertrauen als Erziehungsziel: Ob man etwas als Erziehungsziel setzt, hängt unter anderem davon ab, welches Bild man sich von dem *idealen Menschen* macht. Hierzu gibt es unterschiedliche Vorstellungen (vgl. Passmore, 1975).

- *Der autonome Mensch:* Er ist das Idealbild des Menschen von der Aufklärung bis in die Moderne. Der Mensch hat sich befreit von jedwe-

der herrschaftlichen Bevormundung. Der neue Gott heißt „Vernunft“.

Der autonome Mensch ist der Mensch, der sich die Gesetze (nomos) seines Handelns selbst (auto) gibt. Dazu ist er in der Lage. Er besitzt Vernunft und Gewissen. Er kann sich und sein Handeln vergegenständlichen, besinnen und steuern. Deshalb ist er frei und verantwortlich. Dies macht seine Würde aus. Den Menschen zu dieser Selbsterkenntnis und zu dem ihr gemäßen Handeln zu führen, das ist das oberste Erziehungsziel.

Ist hier das Vertrauen als Erziehungsziel einreihbar? Nein! Eine Person, die einer anderen vertraut, tut dies, weil sie sich in bestimmten Angelegenheiten nicht gut auskennt, weil sie ihre Lebensumstände nicht voll beherrscht. Sie vertraut einer anderen Person, weil sie sich von dieser Unterstützung erhofft und sich auf diese verlässt und so weiter - kurz: *Vertrauen impliziert Selbstbestimmungsmangel*, vielleicht gar Unterwerfung. Deswegen gehören Appelle, man möge doch hier oder dort vertrauen, zum machtpolitischen Instrumentarium der Herrschenden.

Folglich: *Zwischenmenschliches Vertrauen gehört nicht zum pädagogischen Katalog anzustrebender Oberziele*. Anders steht es um das Selbstvertrauen. Dem wird hoher Wert beigemessen.

- *Der mitmenschliche Mensch*: Eine Quelle dieses Menschenideals ist die christliche Lehre der unbedingten Nächstenliebe, eine andere ist die Auffassung Rousseaus, dass der Mensch seine humanen Möglichkeiten nur in der Gemeinschaft entfalten könne. Menschen sollen miteinander liebevoll und fürsorglich umgehen – nicht wegen irgendeines zweckhaltigen Reziprozitätskalküls, sondern unbezweckt. Ist hier Vertrauen als Erziehungsziel einreihbar? Ja! Wer liebt, der vertraut. Wo Misstrauen herrscht, da kann Liebe nicht gedeihen. Es gibt so

etwas wie semantische Verweisungsverbände: Vertrauen, Liebe, Zuwendung, Mitleid, Geduld, Demut, Güte ... und so weiter. Demgegenüber: Misstrauen, Angst, Furcht, Sorge, Hartherzigkeit, Vorsicht, Ungeborgenheit ... und so weiter. Die Differenz Vertrauen/Misstrauen ist gleichsam verweisungsthematisch zentral.

Folglich: *Zwischenmenschliches Vertrauen ist ein pädagogisch wertvolles Oberziel.* Auch das Selbstvertrauen ist wertvoll, doch ist es nicht zentral, es kann sogar zu misslicher Überheblichkeit führen.

Die Gegenüberstellung von autonomem und mitmenschlichem Menschen ist nicht nur vertrauensbezüglich wichtig. In dieser Gegenüberstellung zeigen sich grundlegende Positionsunterschiede. Unter der Überschrift „Compassion: The basic social emotion“ erörtert Nussbaum (1996) die Frage, ob Mitleid ein primäres Erziehungsziel sein sollte oder nicht. Auch hier stoßen sich verschiedene philosophische Denkrichtungen.

Ein psychologisches Komplement zu der Differenz zwischen Autonomie und Mitmenschlichkeit ist die Differenz zwischen (angeblich vorrangig männlicher) Gerechtigkeits- und (angeblich vorrangig weiblicher) Fürsorgemoral (vgl. Nunner-Winkler, 1995).

- *Der vergemeinschaftungsfähige Mensch:* Standen bislang der Einzelmensch und seine Lebensführung im Blickpunkt, so rückt dahin nun die *soziale Lebensgemeinschaft*. Welche Regeln und Normen müssen in dieser herrschen, damit sie gedeihlich funktioniert? Und wie müssen die Menschen geartet sein, die sie möglich machen und sichern? Ein Mensch, der eine gedeihliche Lebensgemeinschaft ermöglicht, muss am Gemeinwohl (und nicht nur an seinem Wohl) interessiert sein, er muss sich um Gemeinwohl bemühen (und nicht Konflikte schü-

ren), er muss nach Konsens streben (und nicht nach Wettstreit und Sieg) ...und so weiter (vgl. die Kommunitarismus-Debatte, 7.1)

Ist hier das Vertrauen einreihbar? Ja! Denn: „Misstrauen stört Zusammenleben und Kooperation“ (Scheibe, 1970, S. 1329). Vertrauen ist erforderlich als „Fundierung der Gemeinschaft“ (Schottlaender, 1957, S. 91). „Vertrauensschwund“ (ebd.) zerstört diese.

Folglich: *Das Vertrauen von Mensch zu Mensch ist eine zentrale Voraussetzung, um einen Menschen vergemeinschaften zu können.* Vertrauen ist ein wichtiges pädagogisches Oberziel.

Vertrauen als Erziehungsmittel: Hier herrscht große Übereinstimmung über alle Menschenideale hinweg. Es ist eine allgemein akzeptierte Auffassung, dass das Vertrauen zwischen Erziehern und Erziehenden eine „grundlegende Bedingung der Möglichkeit von Erziehung“ (Uhle, 1997, S. 193) ist. „Ohne Vertrauen gelingt keine Erziehung“ (ebd.). Das Vertrauen öffnet hier gleichsam dem Erziehenden einen Zugang zur Person des Zu-Erziehenden. Allerdings gibt es verschiedene Auffassungen darüber, ob – und falls ja – welche Gefahren im Vertrauen als Erziehungsmittel lauern.

Eine Gefahr liegt in dem möglichen Missbrauch des Vertrauens, vor allem seitens des Erziehers, dem ein Zu-Erziehender vertraut. Eine weitere Gefahr liegt in dem Verlust der pädagogisch wichtigen Distanz zwischen Erziehenden und Zu-Erziehenden. Es darf zu keiner „Verkumpelung“ kommen, die den Erziehenden dann daran hindert, seinem Erziehungsauftrag nachzukommen. Diese und andere Fragen zur Funktion des Vertrauens als Erziehungsmittel lassen sich freilich nicht „am grünen Tisch“ beantworten, sondern bedürfen empirischer Forschung.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Als Leerstellen werden vor allem L13: *Sichgetrauen* und L14: *Befindlichkeiten* thematisiert. Bei der Ablehnung des Vertrauens als pädagogisches Oberziel wird L6: *Wissens- und Kontrollmangel* hervorgehoben

Anschließende Erweiterungen: Hier sind vor allem vielfältige dispositionale Anschlüsse hervorzuheben: Wer anderen Menschen vertraut, der liebt sie auch, der achtet sie, der will ihnen wohl, der steht ihnen bei, der sorgt sich um sie und anderes mehr. Es handelt sich hier gleichsam um implizite Persönlichkeitstheorien mit der Vertrauensbereitschaft als zentraler Größe.

Funktionale Hypothesen: Da gibt es zum einen die Hypothese, dass das Vertrauen eine wichtige *sozialintegrative Kraft* ist. Zum anderen gibt es die Hypothese, dass in einer Vertrauensbeziehung die kritische Distanz, die in der pädagogischen Situation wichtig ist, verloren gehen kann. Weil man sich nicht verletzen will, vermeidet man die manchmal nötige Offenheit und Ehrlichkeit.

Dies ist insofern eine interessante Hypothese, weil ja zumeist gesagt wird, dass Offenheit und Ehrlichkeit eine Voraussetzung für Vertrauen sei. Hier nun wird behauptet, dass das Wissen, jemand vertraue einem, dazu führen mag, dass man nicht ganz ehrlich und offen zu ihm ist, wenn man befürchtet, ihn dadurch zu verletzen. Damit wird folgender Verweisungszusammenhang behauptet:

Die Person P vertraut der Person O. Damit schreibt die Person P der

Person O zu, sie bemühe sich, möglichen Schaden von ihr fernzuhalten. Eine prototypische Bemühenshandlung der Person O, die Person P von ihr erwartet, ist, dass Person O zur Person A offen und ehrlich ist. Person O weiß, dass Person P ihr vertraut. Daraus kann für sie ein Konflikt erwachsen. Person O will Person P nicht verletzen und sie will zu ihr offen und ehrlich sein. Manchmal bedeutet aber Offenheit und Ehrlichkeit gegenüber einer Person, dass man sie verletzt. „Aufheben“ lässt sich dies auf einer „höheren Vertrauensebene“, fraglich ist nur, ob diese lebenspraktisch leicht zu realisieren ist.

Typisierende Einordnung: Abgesehen von den Gedanken zum „gemeinschaftsfähigen Menschen“ handelt es sich um *individualesemantische* Explikationen. Beim „gemeinschaftsfähigen Menschen“ wird dagegen *sozialesemantisch* argumentiert. So und so muss der Habitus eines Menschen aussehen, der als Glied eines sozialen Lebenszusammenhanges fungieren kann. Individualesemantisch wird das Vertrauen meist als *Begegnungsvertrauen* konzipiert. Der Lehrer wird demnach nicht als Rollenträger gesehen, zu dem der Schüler deshalb selektives Umgangsvertrauen hat. Im sozialesemantischen Kontext ist entsprechend *Kommunionvertrauen* gemeint.

9.3.2 SOZIALPHILOSOPHISCHE GEDANKEN

Bei den Ausführungen zu diesem Abschnitt stütze ich mich auf ein Buch. Es hat den Titel „Trust within Reason“ (1998), und es stammt von Martin Hollis. Ich beginne mit einem Zitat: „We cannot flourish without trust. This should be as plain to reason as it is to common

sense. So reason should be able to show us what makes for a reliable social order, where people find it rational to trust one another“ (S. 4).

Dass wechselseitiges Vertrauen für ein gedeihliches zwischenmenschliches Zusammenleben förderlich ist, das ist für Hollis nichts, was zu beweisen wäre, das ist so. Er beruft sich auf die Ideale der Aufklärung, vor allem auf Condorcets Feststellung, dass Wahrheit, Tugend und Glück einen unlösbaren Verbund bilden. Hollis fügt dem lediglich hinzu, dass menschliches Glück kooperativen Zusammenlebens bedarf. Dies aber ist nur möglich, wenn die Menschen einander vertrauen können. Also: Vertrauen ist eine Bedingung der Möglichkeit, glücklich leben zu können.

Dieses zweifelsfreie Gut „Vertrauen“ wird durch die Rational-Choice-Theorie desavouiert, indem sie behauptet, dass das Vertrauen nichts anderes sei, als ein gegenseitiges Sich-Erfüllen egoistischer Wünsche. Das aber ist für Hollis kein „genuine trust“. Die rational-choice-theoretische Auslegung des Vertrauens „subverts the bond of society by challenging the utility of social virtues such as public spirit, neighbourliness, honour, common decency and, in a word, reciprocity“ (S. 4).

Hollis sieht seine Aufgabe darin, das fraglos existente und fraglos sozialpraktisch förderliche Vertrauen vor solchen Auslegungen, die es letztlich zu einer Illusion erklären, zu retten. Hollis ist der Auffassung, dass die sozialen Wissenschaften (Hollis, 1994) nicht nur Bestehendes aufdecken, sondern auch Neues in die Welt setzen. Die Ausbreitung der Rational-Choice-Theorie produziert ein ihr entsprechendes Denken und vielleicht auch Leben. Sie schafft dann die Wirklichkeit, die sie zu entdecken vermeint.

Wie kann man dem entgegenwirken? Durch eine rationale Begründung der lebenspraktischen Bedeutung „echten Vertrauens“. Hier nun

beginnt Hollis die Geschichte der Philosophie durchzugehen, um nach geeigneten Begründungen zu suchen:

- Er beginnt bei Hobbes und dessen Auffassung: „(F)ear is the key of trust“ (S. 31). Das hätte zur Folge, dass Menschen, wenn sie nicht unter Furcht leben, einander nicht mehr vertrauen müssten. Hollis widerspricht nicht der Auffassung, dass Bedrohung und Furcht Vertrauen in besonderer Weise erforderlich machen, doch reicht diese mögliche Bedingung nicht als allgemeine. „Mutual trust requires a wider compliance than fear of sanction can excite or warrant“ (S. 37).
- Kann man mit Humes Idee weiterkommen, dass es ein allmenschliches Streben nach Sympathie gebe, welches sich auch im Vertrauen ausleben kann? Dann wäre Vertrauen wiederum allein egoistisch motiviert.
- Adam Smith entwickelt den Gedanken (den später Rawls ausgebaut hat), dass Menschen in der Lage sind, sich selbst und ihr Interagieren „von außen“ zu begucken. Dies ist die Voraussetzung dafür, dass sie gerechtigkeits- und vertragsfähig werden. So könnte man Vertrauen als Gerechtigkeitsregel einführen. Dieser Zugang taugt aber nicht zur Begründung der Rationalität nicht-reflexiv gelebten Vertrauens.
- Kants Pflichtbegriff ist durchaus schlüssig. Kann man Vertrauen als Pflicht einführen? Nein – zumindest nicht allgemein, denn der kantische Pflichtbegriff ist „too high-minded to serve as a bond of society“ (S. 102). Er mag eine Begründung für Menschen liefern, die in rationalen Höhen leben können. Er taugt nicht als einfacher Vernunftgeber alltäglichen Lebens gewöhnlicher Menschen.
- Indem Hollis auch Wittgenstein erörtert, begibt er sich (in meinen Worten gesagt) auf die sozialsemantische Betrachtungsebene. Men-

schen leben stets als Teilnehmer irgendwelcher regelgeleiteter Lebensformen. Dieses geregelte Zusammenleben bestimmt die Geistesverfassung der Mit-Macher (ihren Habitus). Ihre Geistesverfassungen werden regelkonform. Nun ließe sich vielleicht eine Lebensform schaffen, die eine Vertrauens-Regel enthält. Das würde dann dazu führen, dass Menschen, die sich eingelebt haben, einander (habituell) vertrauen. Das Problem dieser Herleitung sieht Hollis darin, dass sie mit einem Verlust der (in meinen Worten gesagt) Individualsemantiken einhergeht. Der Mensch wird entindividualisiert. Dies wird ihm aber nicht gerecht.

- „(W)e need a more social conception of what persons are and a role-related account of the obligations which make the world go round and express our humanity“ (S. 104). Hollis geht von der „delicate idea of liberal community“ (S. 128) aus. Damit nähert er sich von philosophischer Seite den sozialwissenschaftlich orientierten Kommunitaristen (vgl. 7.1)

Menschen sollen begreifen lernen, dass sie stets Teil einer Gemeinschaft sind. Und sie können stets nur das werden und schaffen, was die Gemeinschaft ermöglicht und zulässt. Wenn Menschen das einsehen, dann identifizieren sie sich mit der Gemeinschaft, deren Teil sie sind. Die Gemeinschaft wird zu einen autonomen Wert. Ihr Wert wird nicht stets zweckrational auf den Dienst für das eigene Wohlergehen zurückgeführt. An die Stelle der Ich-Rationalität tritt die Wir-Rationalität. Aussagen wie „Es wäre gut für uns, wenn wir einander vertrauen könnten. Lasst uns deshalb einander vertrauen“ können dann für sich stehen und brauchen nicht individualistisch zerlegt zu werden (vgl. hierzu auch Tuomela, 1995).

Wenn es gelingt, Menschen davon zu überzeugen, dann ist für sie wechselseitig gelebtes (echtes) Vertrauen rational klar einsichtig. „Trust within reason“ ist möglich.

Dem denkbaren Vorbehalt, dass dies ja dann auch eine rationale Begründung für beispielsweise mafiöse Formen des Zusammenlebens hergeben könne, begegnet Hollis damit, dass seine Gemeinschaft eine „aufgeklärte“ sei. In ihr gilt wechselseitige Achtung, Verantwortung, Gegenseitigkeit und dauerndes Durchleuchten mit der Lampe der Ideale der Aufklärung.

Dem weiteren Vorwurf, damit denke er an der Wirklichkeit vorbei, diese sei eben selbstüchtig, begegnet Hollis mit einem Gedanken, der für ihn die Rational-Choice-Theorie gefährlich macht. So wie rational-choice-theoretisches Denken Menschen verleiten könne, dieser Theorie gemäß zu denken und zu leben, so kann seine Auffassung Menschen dazu bringen, echtes, in Gemeinschaften gelebtes Vertrauen als rational begründet anzusehen und zu leben. Der fraglose Grundsatz „we cannot flourish without trust“ ist dann nicht willkürlich, sondern vernünftig begründet.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Eindeutig im Mittelpunkt steht bei Hollis die Leerstelle *L9: Sich-bemühen-um*. Für Hollis zählen aber nur zwei Bemühenmodi: *zuneigungs- und wertmotiviertes Bemühen*. Druckmotiviertes (aus Furcht) und austauschmotiviertes (wie du mir, so ich dir) Vertrauen sind kein „genuine trust“.

Anschließende Erweiterungen: Für Hollis ist das Vertrauen eine semantische Größe, die allein in sozialpraktischen Zusammenhängen sinnvoll gedacht werden kann. Insofern ist das Vertrauen ein zentraler sozialsemantischer Struktur. Damit dieser aber nicht moralisch unerwünschte (z.B. mafiöse) Zusammenhänge strukturiert, sind weitere sozialsemantische Größen einzubauen: Liberalität, Achtung ... und so weiter.

Funktionale Hypothesen: Es steht für Hollis außer Frage, dass „echtes Vertrauen“ eine unverzichtbare Voraussetzung gedeihlichen und glücklichen menschlichen Zusammenlebens ist. Dies in Frage zu stellen ist „subversiv“. Hollis argumentiert aber nicht nur moralisch, sondern auch empirisch. Er hält es für empirisch erwiesen, dass Vertrauen eine starke sozialintegrative Kraft ist.

Typisierende Einordnung: Hollis erörtert verschiedene Verständnisse des Vertrauens. Wofür er sich letztlich entscheidet, das ist ein Komplement bestehend aus *Kommunikations- und Begegnungsvertrauen*. Zwar differenziert er nicht explizit zwischen sozial- (z.B. Wittgenstein) und individualsemantischer (z.B. Hobbes) Betrachtung, doch machen seine Ausführungen deutlich, dass er weder das eine noch das andere alleine meint, sondern beides zusammen.

9.3.3 EXISTENZPHILOSOPHISCHE GEDANKEN

Das existenzphilosophische Denken wurzelt in der kantischen Auflö-
sung des antiken Glaubens an die Einheit von Denken und Sein. Der

Mensch wird seiner vertrauten Seinseinbindung beraubt. Halt suchend wird er auf sich selbst zurückverwiesen. Er findet in sich selbst aber kein vorhandenes Wesen, das ihm Halt bieten könnte, vielmehr muss er erkennen, dass sein Sein darin besteht, eigener Ursprung seines je besonderen Wesens zu sein. Sein Sein besteht darin, dass sein So-Sein, aus ihm heraustritt (lat. ex(s)istere).

Diese existentielle Seinsweise erschließt sich dem Menschen nicht durch vergegenständlichendes Nachdenken, sondern durch innerwerdendes Erleben. Der Existenzphilosophie geht es um die Analyse existentiellen Erlebens. Dabei wird sich der Mensch seiner existentiellen Freiheit bewusst. Der Mensch „est tout et toujours libre ou il n'est pas“ (Sartre, 1943, S. 516).

Da der Mensch stets das ist, was er tut oder lässt, er sein Tun oder Lassen aber frei wählen kann, ist der Mensch das, wozu er sich durch sein freies Wählen entscheidet. Die existentielle Psychoanalyse Sartres versucht die subjektiven Wahlen aufzuspüren, durch die ein Mensch sich zu dem, was er ist, gemacht hat.

Freiheit impliziert nicht Willkür. Die besondere Lebenssituation eines Menschen ergibt sich aus „liberté et facticité“ (ebd., S. 561). „La réalité-humaine rencontre partout de résistances et ces obstacles n'ont de sens que dans et par le libre choix que la réalité-humaine est“ (ebd., S. 569f.). Dies ist das „paradoxe de la liberté: il n'y a de liberté qu'en situation“ (ebd.).

Wenn ein Mensch seinen Mitmenschen vertraut, so lebt er in einer anderen Welt, als wenn er ihnen misstraut. Und ob er das eine oder das andere tut, hängt nicht allein von der „facticité“ der anderen ab, sondern zu einem wesentlichen Teil auch von der „liberté“ der eigenen Wahl.

Hier nun lassen sich Gedanken Bubers (1984) einflechten. Wenn ich einem Menschen misstraue, dann lebe ich in einer Ich-Es-Beziehung.

Der andere wird mir zum Mittel meiner individuellen Lebensführung. Ich beobachte ihn, hüte mich vor ihm oder setze ihn gezielt für mich ein. Vertraue ich einem Menschen, dann lebe ich in einer Ich-Du-Beziehung. Hier wende ich mich dem anderen zu, öffne mich ihm und erfahre mich als Glied einer dialogischen Einheit. „Ich werde am Du; Ich werdend spreche ich Du. Alles wirkliche Leben ist Begegnung“ (S. 15).

Der Verweisungsgehalt der Differenz Vertrauen/Misstrauen macht aus ihr eine *existentiell wichtige Größe*. Sie bestimmt nicht nur, ob ich einen anderen in misstrauische Ferne rücke und aus ihm einen abgezweckten Mittelsmann mache, *sondern ich bestimme damit auch mich selbst*. Erst in einer Vertrauensbeziehung kann ich mich als ganze Person erfahren, weil ich dazu ganzer Personen bedarf, zu denen ich mich in eine vertrauensvolle Ich-Du-Beziehung setze. „Das Grundwort Ich-Du kann nur mit dem ganzen Wesen gesprochen werden“ (ebd.). In der misstrauischen Ich-Es-Beziehung erfahre ich mich so zweckzerstückelt, wie ich die anderen instrumentalisiere.

In seinem „philosophischen Essay“ über die Freundschaft führt Lemke (2000) aus: „Der Sachverhalt, dass sich der Freund auf das Tätigsein des Freundes vertrauensvoll verlässt und eine Erwidderung erwartet, bestätigt noch einmal, dass es sich beim freundschaftlichen Engagement um keinen selbstlosen und uneigennütigen Altruismus handelt ...“ (S. 127). Die freundschaftliche Ich-Du-Beziehung ist keine der Selbstverleugnung oder der Selbstaufopferung, sondern eine, in der sich Menschen in der Begegnung wechselseitig schaffen.

Einordnung in den explizierten Auffassungsapparat

Besetzungen von Leerstellen: Der *L0: Beziehungsrahmen* ist eine enge Zweierbeziehung, eine Begegnungsbeziehung. Wird die Differenz Vertrauen/Misstrauen bedeutsam, so steht das *L9: Sich-Bemühen-um* – aber das unterstellt wechselseitige – im Mittelpunkt. Die bedachten *L5: Schadensmöglichkeiten* und der mögliche *L11: Zusatzschaden* tauchen insofern auf, als gesagt wird, dass jede existenzielle Entscheidung notwendigerweise ein Sprung ins Ungewisse ist.

Anschließende Erweiterungen: Hier ist besonders die unterstellte dialogische Verweisungsbeziehung zwischen *Fremd- und Eigencharakterisierung* beachtenswert. Mit jeder Charakterisierung der mitmenschlichen Umwelt geht notwendig eine Charakterisierung der eigenen Person einher.

Dazu gehört, dass sich Menschen als ganze Personen nur in der Begegnungsbeziehung erfahren können. Die sektorale Umgangsbeziehung zur mitmenschlichen Umwelt sektorisiert auch die eigene Person.

Typisierende Einordnung: Es handelt sich um eine *individualesemantische* Analyse. Gemeint ist das *Begegnungsvertrauen*.

SCHRIFTENVERZEICHNIS

- Adorno, Th.W. (1977ff.) *Gesammelte Schriften*. 20 Bde. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Ahlers, I. (2000) Vertrauen in Gemein Sinn und Rücksichtnahme. In: HAZ – Leine-Nachrichten vom 3. Januar 2000, S. 3.
- Ainsworth, M.D.S., Blehar, M.C., Waters, E. & Wall, S. (1978) *Patterns of attachment. A psychological study of the strange situation*. Hillsdale: Erlbaum.
- Allen, D.G. (1995) Hermeneutics: Philosophical traditions and nursing practice research. *Nursing Science Quarterly*, 8, 175-180.
- Amagai, Y. (1999) Main experiential factors affecting trust in regular high school students and delinquents (Artikel in japanischer Sprache, Zusammenfassung in englisch). *Japanese Journal of Educational Psychology*, 47, 229-238.
- Amelang, M., Gold, A. & Kübel, E. (1984) Über Erfahrungen mit einer deutschsprachigen Skala zur Erfassung zwischenmenschlichen Vertrauens (Interpersonal Trust). *Diagnostica*, 30, 198-215.
- Anderson, E., Lodish, L.M. & Weitz, B.A. (1987) Resource allocation behavior in conventional channels. *Journal of Marketing Research*, 24, 85-97.
- Anderson E. & Weitz, B.A. (1989) Determinants of continuity in conventional channel dyads. *Marketing Science*, 8, 310-323.
- Anderson, J.C. & Narus, J.A. (1990) A model of distributor firm and manufacturing firm working partnerships. *Journal of Marketing*, 54, 42-58.
- Appleby, P.R., Miller, C.L. & Rothspan, S. (1999) The paradox of trust for male couples: When risking is a part of loving. *Personal Relationships*, 6, 81-93.

- Archer, J. (1997) Evolutionäre Sozialpsychologie. In: W. Stroebe, M. Hewstone & G.M. Stephenson (Hrsg.) Sozialpsychologie (S.25-47). Berlin etc.: Springer.
- Arnim, H.H. von (2000) Strukturprobleme des Parteienstaates. Aus Politik und Zeitgeschichte, B 16/2000, S. 30-38.
- Aslop, S. (1999) You can trust me on this – really. *Fortune*, 139, 74-75.
- Augsburger, D. (1981) Caring enough to forgive. Ventura: Regal.
- Aus Politik und Zeitgeschichte (1996) Beilage zur Wochenzeitschrift Das Parlament. Heft B 36/96 vom 30. August 1996.
- Austin, J.L. (1962) How to do things with words. Cambridge: Havard University Press.
- Baecker, D. (1993) Die Form des Unternehmens. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Baier, A. (1986) Trust and antitrust. *Ethics*, 96, 231-260.
- Baldwin, J.A. (1999) Putting your trust in reviews: The ethics of book reviewing (Bericht über eine Diskussion aus dem Jahre 1998). *Library Collections, Acquisitions & Technical Services*, 23, 202-203.
- Balister, Th. (1989) Gewalt und Ordnung. Kalkül und Faszination der SA. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Banfield, E. (1958) The moral basis of a backward society. New York: Free Press.
- Barefoot J.C., Maynard, K.E., Beckham, J.C., Brummet, B.H., Hooker, K. & Siegler, I.C. (1998) Trust, health, and longevity. *Journal of Behavioral Medicine*, 21, 517-526.
- Barnard, A. & Woodburn, J. (1988) Introduction. In: T. Ingold, D. Riches & J. Woodburn (Hrsg.) *Hunters and gatherers*. Bd. 2. Property, power, and ideology. Oxford: Berg.

- Barney, J.B. & Hansen, M.H. (1994) Trustworthiness as a source of competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 15, 175-190.
- Bazerman, M. (1994) *Judgement in managerial decision making* (3. Aufl.). New York: Wiley.
- Beauchamp, T.L. (1995) Paternalism. In: W.T. Reich (Hrsg.) *Encyclopedia of bioethics* (S. 1914-1920). New York etc.: Macmillan.
- Beck, J.R. (1995) When to forgive. *Journal of Psychology and Christianity*, 14, 269-273.
- Beck, U. (1996) Wie aus Nachbarn Juden wurden. Zur politischen Konstruktion des Fremden in der reflexiven Moderne. In: M. Miller & H.-G. Soeffner (Hrsg.) *Modernität und Barbarei* (S. 318-343) Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Beleke, N. (1990) Vertrauen. Theorie und Analyse interpersoneller, politischer und betrieblicher Implikationen.
- Bellah, R.N. (1985) *Habits of the heart: Individualism and commitment in American life*. Berkeley: University of California Press.
- Bem, D.J. (1967) Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183-200.
- Bennett, S.E., Rhine, S.L., Flickinger, R.S. & Bennett, L.L.M. (1999) „Video malaise“ revisited. Public trust in the media and government. *Havard International Journal of Press/Politics*, 4, 8-23.
- Bennis, W. (1989) *On becoming a leader*. Reading etc.: Addison-Wesley.
- Benson, C.K. (1992) Forgiveness and the psychotherapeutic process. *Journal of Psychology and Christianity*, 11, 76-81.
- Berman, S. (1997) Civil society and political institutionalization. *American Behavioral Scientist*, 40, 562-574.

- Berry, L.L. (1995) Relationship marketing of services – growing interest, emerging perspectives. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23, 236-245.
- Bialaszewski, D. & Giallourakis, M. (1985) Perceived communication skills and resultant trust perceptions within the channel of distribution. *Journal of the Academy Marketing Science*, 13, 206-217.
- Biemann, Ch. (1997) „Mit Kindern können wir eine neue Welt bauen“. Gespräch zwischen Ch. Biemann und H. von Hentig. *Vorwärts*, 4/97, S. 8-9.
- Bierhoff, H.W. (1997) Vertrauen und Liebe: Liebe baut nicht immer auf Vertrauen auf. In: M. Schweer (Hrsg.) *Interpersonales Vertrauen* (S.91-104). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Bin, K. (1995) *Zwischen Mensch und Mensch. Strukturen japanischer Subjektivität*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Binmore, K. (1999) Besprechung des Buches „Trust within reason“ von M. Hollis. *Economic Journal*, 109, F211-F212
- Bird-David, N. (1993) Tribal metaphorization of human-nature relatedness: A comparative analysis. In: K. Milton (Hrsg.) *Environmentalism: A view from anthropology*. New York: Routledge.
- Bishop, P. (1999) School-based trust in Victoria: Some telling lessons. *Australian Journal of Education*, 43, 273-284.
- Blau, P.M. (1964) *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Bleicher, K. (1993) Informationstechnik in neuen Managements- und Organisationskonzepten. *Office Management*, 41, 22-28.
- Blois, K.J. (1999) Trust in business to business relationships: An evaluation of its status. *Journal of Management Studies*, 36, 197-215.

- Blumer, H. (1938) Social psychology. In: E.P. Schmidt (Hrsg.) *Man and society. A substantive introduction to the social sciences* (S. 144-198). New York: Prentice Hall.
- Bochnik, H.J. (1986) Störbare Grundlagen der Praxis. Verhalten und Vertrauen. In: H.J. Bochnik & C. Gärtner-Huth & W. Richtberg (Hrsg.) *Schwierige Ärzte, schwierige Patienten* (S. 16-22). Köln: Deutscher Ärzte Verlag.
- Böhm, M. (2000) Demotivierende Wirkung. Monetäre Leistungsanreize im internationalen Vergleich. *Forschung & Lehre*, 3, 128-130.
- Bolle, F. (1998) Rewarding trust: An experimental study. *Theory and Decision*, 45, 83-98.
- Bolton, D. & Hill, J. (1996) *Mind, meaning and mental disorder: The nature of causal explanation in psychology and psychiatry*. Oxford: Oxford University Press.
- Borkovec, T.D., Pruzinski, T. & Metzger, R. (1989) Anxiety, worry and the self. In: L.M. Hartman & K.R. Blankstein (Hrsg.) *Perception of self in emotional disorder and psychotherapy* (S. 219-260) New York: Plenum Press.
- Bolz, N. (2000) Zitat in: *Der Spiegel*, Nr. 14/3.4.2000, S. 144.
- Bos, K. van den, Wilke, H.A.M. & Lind, E.A. (1998) When do we need procedural fairness? The role of trust in authority. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1449-1458.
- Boss, R.W. (1978) Trust and managerial problem solving revisited. *Group and Organization Studies*, 3, 331-342.
- Boucsein, W. (1999) Electrodermal activity as indicator of emotional processes. *Korean Journal of the Science of Emotion and Sensibility*, 2, 1-25.
- Bourdieu, P. (1980) Le capital social: notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3.

- Bourdieu, P. (1996) Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft (Orig. 1979, dt. Übers., 8. Aufl.). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bowlby, J. (1975) Bindung. Eine Analyse der Mutter-Kind-Beziehung (dt. Übers.). München: Kindler.
- Brennan, G. & Pettit, P. (2000) The hidden economy of esteem. *Economics and Philosophy*, 16, 77-98.
- Breuer, St. (1995) Die Gesellschaft des Verschwindens. Hamburg: Rotbuch.
- Bricher, G. (1999) Paediatric nurses, children and the development of trust. *Journal of Clinical Nursing*, 8, 451-458.
- Britton, L.C. & Ball, D.F. (1999) Trust versus opportunism: Striking the balance in executive search. *The Service Industries Journal*, 19, 132-149.
- Brody, H. (1992) The healer's power. New Haven: Yale University Press.
- Bruder, K.A (1998) Monastic blessing: Deconstructing and reconstructing the self. *Symbolic Interaction*, 21, 87-116.
- Bruni, L. & Sugden, R. (2000) Moral canals: Trust and social capital in the work of Hume, Smith and Genovesi. *Economics and Philosophy*, 16, 21-45.
- Buber, M. (1984) Das dialogische Prinzip (5. Aufl.). Heidelberg: Lambert Schmeider.
- Buck, E. & Biehoff, H.W. (1986) Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit: Skalen zur Erfassung des Vertrauens in eine konkrete Person. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 7, 205-223.
- Buford, B. (1992) Geil auf Gewalt. Unter Hooligans (dt. Übers., Orig. 1991). München/Wien: Hanser.

- Burger, H. (Hrsg.) (1986) *Zeit, Natur und Mensch: Beiträge von Wissenschaftlern zum Thema „Zeit“* (Ringvorlesung an der FU-Berlin). Berlin: Berlin Verlag Arno Spitz.
- Burke, P.J. & Stets, J.E. (1999) Trust and commitment through self-verification. *Social Psychology Quarterly*, 62, 347-360.
- Burt, R. & Knez, M. (1996) Trust and third party gossip. In: R. Kramer & T. Tyler (Hrsg.) *Trust in organizations*. Thousand Oaks etc.: Sage.
- Busch-Lüty, Ch. (1998) Das Kibbuz-System - ist es immer noch „eine Botschaft an die Welt?“ *Das Parlament*, Nr. 14, 27. 3. 1998, S. 14.
- Buskens, V. & Weesie, J. (2000) An experiment of the effects of embeddedness in trust situations. Buying a used car. *Rationality and Society*, 12, 227-253.
- Buss, D.M., Larsen, R.J., Westen, D. & Semmelroth, J. (1992) Sex differences in jealousy: evolution, physiology and psychology. *Psychological Science*, 3, 251-255.
- Büssing, A. & Broome, P. (1999) Vertrauen unter Telearbeit. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 43, 122-133.
- Butler, J.K. & Cantrell, R.S. (1984) A behavioral decision theory approach to modeling dyadic trust in supervisors and subordinates. *Psychological Report*, 55, 19-28.
- Butler, J.K.Jr. (1999) Trust expectations, information sharing, climate of trust, and negotiation effectiveness and efficiency. *Group & Organization Management*, 24, 217-238.
- Byrne, J.A. (1993) The virtual corporation. *Business Week*, Februar 8, S. 98-103.

- Callero, P.L. (1991) Toward a sociology of cognition. In: J.A. Howard & P.L. Callero (Hrsg.) *The self-society dynamic. Cognition, emotion and action* (S. 43-54). Cambridge etc.: Cambridge University Press.
- Canovan, M. (1999) Trust the people! Populism and the two faces of democracy. *Political Studies*, 47, 2-16.
- Cappella, J.N. & Jamieson, K.H. (1997) *Spiral of cynicism*. New York: Oxford University Press.
- Carney, M. (1998) The competitiveness of networked production: The role of trust and asset specificity. *Journal of Management Studies*, 35, 457-477.
- Cassirer, E. (1974) Herbart. In: E. Cassirer, *Das Erkenntnisproblem*. Bd. 3. *Die nachkantischen Systeme* (S. 378-410) (Orig. 1920). Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Caton, H. (1998) Besprechung der Bücher von B.A. Misztal „Trust in modern societies“ und von A.B. Seligman „The problem of trust“. *Australian Journal of Political Science*, 33, 310-312.
- Chanaron, J.-J. (1998) Besprechung des Buches „Trust: Firm and society“ (hrsg. v. F. Bidault u.a.). *R&D Management*, 28, 318-320
- Chapman, A.J. & Jones, D.M. (Hrsg.) (1984) *Models of man* (2. Aufl.). Leicester: British Psychological Society.
- Chiles, T.H. & McMackin, J.F. (1996) Integrating variable risk preferences, trust, and transaction cost economics. *Academy of Management Review*, 21, 73-99.
- Christensen, R. (2000) Besprechung des Buches „Trust in balance: Building successful organizations on results, integrity, and concern“ von R.B. Shaw. *Psychiatric Rehabilitation Journal*, 23, 406-407.
- Churchland, P. M. (1981) Eliminative materialism and the propositional attitude. *Journal of Philosophy*, 78, 67-90.

- Coleman, J.S. (1990) *Foundations of social theory*. Cambridge: Belknap
- Coopey, J. (1998) Learning to trust and trusting to learn. A role for radical theatre. *Management Learning*, 29, 365-382.
- Coser, L. (1976) *The social function of conflict* (Orig. 1956). New York: Free Press.
- Curall, S.C. & Judge, T.A. (1995) Measuring of trust between organizational boundary persons. *Organizational Behavior and Decision Processes*, 64, 151-170.
- Cox, K. (Hrsg.) (1997) *Spaces of globalization: Reasserting the power of the local*. London: Guilford.
- Cramer, R.E., Manning-Ryan, B., Johnson, L.M. & Barbo, E. (2000) Sex differences in subjective distress to violations of trust: Extending an evolutionary perspective. *Basic and Applied Social Psychology*, 22, 101-109.
- Croson, R. & Buchan, N. (1999) Gender and culture: International experimental evidence from trust games. *AEA Papers and Proceedings*, 89, 386-391.
- Crotty, M. (1996) *Phenomenology and nursing research*. Melbourne: Churchill Livinstone.
- Curall, S.C. & Judge, T.A. (1995) Measuring trust between organizational boundary persons. *Organizational Behavior and Decision Processes*, 64, 151-170.
- Cvetkovich, G. & Lofstedt, R.E. (Hrsg.) (1999) *Social trust and the management of risk*. New York: Earthscan.
- Davis, Ph.J. & Hersh, R. (1988) *Descartes' Traum. Über die Mathematisierung von Zeit und Raum. Von Menschen, Computern, Politik und Liebe* (dt. Übers., Orig. 1986). Frankfurt a.M.: S. Fischer.

- Demos, J. (1996) Shame and guilt in New England. In: R. Harré & W.G. Parrott (Hrsg.) *The emotions. Social, cultural and biological dimensions* (S. 74-88) London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage.
- Denter, E. (2000) Jugend 2000 - Teil I: Jugendliche in Europa. In: *Das Parlament*, Nr. 13, 24. März 2000, S. 17.
- Deutsch, M. (1958) Trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 265-279.
- Deutsch, M. (1973) *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven: Yale University Press.
- Dewey, J. (1917) The need for social psychology. *Psychological Review*, 24, 266-277.
- Dewey, J. (1989) *Die Erneuerung der Philosophie* (dt. Übers., Orig. 1920). Hamburg: Junius.
- Dewey, J. (1983) *The middle works, 1899-1924*. Bd. 14 (Orig. 1922). Carbondale: Southern Illinois University Press.
- DiBlasio, F.A. & Proctor, J.H. (1993) Therapists and the clinical use of forgiveness. *American Journal of Family Therapy*, 21, 175-184.
- DiMaggio, P. (1998) Besprechung des Buches „Trust and governance“, hrsg. v. V. Braithwait & M. Levi. *Contemporary Sociology*, 28, 731-732.
- Doi, T. (1992) *Amäe. Freiheit in Geborgenheit. Zur Struktur japanischer Psyche* (dt. Übers.). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Doney, P. & Cannon, J.P. (1997) An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 61, 35-51.
- Dowding, K. (1999) Besprechung zweier Bücher. *American Political Science Review*, 93, 429-430.

- Driscoll, J.W. (1978) Trust and participation in organizational decision making as a predictor of satisfaction. *Academy of Management Journal*, 21, 44-56.
- Durkheim; É. (1972) Selbstmord (dt. Übers., Orig. 1897) Neuwied: Lucherhand.
- Dyne, L. van, Vandewalle, D., Kostova, I., Latham, M.E. & Cummings, L.L. (2000) Collectivism, propensity to trust and self-esteem as predictors of organizational citizenship in a non-work setting. *Journal of Organizational Behavior*, 21, 3-23.
- Eickelpasch, R. (1983) Das ethnomethodologische Programm einer „radikalen“ Soziologie. In: R. Eickelpasch & B. Lehmann (Hrsg.) *Soziologie ohne Gesellschaft* (S. 63-106). München: Fink.
- Einstein A. & Freud, S. (1972) Warum Krieg? Briefwechsel zwischen Einstein und Freud. Zürich: Diogenes.
- Eisenstadt, S.N. (1996) Barbarei und Moderne. In: M. Miller & H.-G. Soeffner (Hrsg.) *Modernität und Barbarei* (S. 96-117). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Elam, M. (1993) Markets, morals and powers of innovation. *Economy and Society*, 22, 1-41.
- Elias, N. (1976) Über den Prozeß der Zivilisation. 2 Bde. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Elster, J. (1983) *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Erikson, E.H. (1973) *Kindheit und Gesellschaft*. Stuttgart: Klett.
- Esser, H. (1996) Die Definition der Situation. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 48, 1-34.

- Etzioni, A. (1996) *The new golden rule. Community and morality in a democratic society.* New York: Basic Books.
- Etzioni, A. (1997) *Verantwortungsgesellschaft. Individualismus und Moral in der heutigen Demokratie* (dt. Übers.): Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Fajans, J. (1985) *The person in social context: The social character of Baining "psychology".* In: G.W. White & J. Kirkpatrick (Hrsg.) *Person, self, and experience* (S. 367-400) Berkeley: University of California Press.
- Fazio, R.H. (1990) *Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE-model as an integrated framework.* In: M.P Zanna (Hrsg.) *Advances in experimental social psychology* (S. 55-109) San Diego/London: Academic Press.
- Fehlenberg, D. & Köhle, K. (1983) *Die Stationsvisite zwischen Krankenhausroutine und therapeutischem Gespräch – kommunikationsanalytische Untersuchungen einer für Arzt und Patient schwierigen Interaktionssituation.* *Psychotherapie, Psychosomatik, Medizinische Psychologie*, 33, Sonderheft 1, 45-52.
- Fein, S. & Hilton, J.L. (1994) *Judging others in the shadow of suspicion.* *Motivation and Emotion*, 18, 167-198.
- Fenster, A. (1993) *Reflections on using group therapy as a treatment modality – why, how, for whom, and when: A guide to clinicians, supervisors and instructors.* *Group*, 17, 103-119.
- Fenster, A. (1996) *Group therapy as an effective treatment modality for people of color.* *International Journal of Group Psychotherapy*, 46, 399-416.

- Fenster, A. & Fenster, J. (1998) Diagnosing deficits in „basic trust“ in multiracial and multicultural groups: Individual and social psychopathologies? *Group*, 22, 81-93.
- Fiedler, F.E. & Chermes, M.R. (1974) *Leadership and effective management*. Glenview: Scott, Foresman.
- Fischer, K. (1998) Leistung, nicht Konsens messen! Evaluation und Finanzierung aus der Sicht eines Wissenschaftshistorikers. *Lehre & Forschung*, 8/98, S. 399-402.
- Fischer, K. (2000) Die verborgenen Quellen des Neuen. Kreativität und Planung im wissenschaftlich-technischen Fortschritt. *Lehre & Forschung*, 1/2000, S. 14-18.
- Fisman, R. & Khanna, T. (1999) Is trust a historical residue? Information flows and trust levels. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 38, 79-92.
- Flick, U. (1989) *Vertrauen, Verwalten, Einweisen. Subjektive Vertrauens-theorien in sozialpsychiatrischer Beratung*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Fortes, M. (1970) Time and social structure: An Ashanti case study (1949) In: M. Fortes (Hrsg.) *Time and social structure* (S. 1-32). New York: Humanities Press.
- Forum. *Das MLP Magazin für intelligentes Finanzmanagement*, Heft 1, April 2000.
- Foucault, M. (1998) *Die Ordnung des Diskurses* (dt. Übers., Orig. 1972). Frankfurt a.M.: Fischer.
- Friedman, J. (Hrsg.) (1996) *The rational choice controversy: Economic models of politics reconsidered*. New Haven: Yale University Press
- Frijda, N.H. (1994) Emotion politics: Manipulation of emotions in social interaction. In: N.H. Frijda (Hrsg.) *Proceedings of the VIIIth*

- Conference of the ISRE (S. 39-42). Storrs, CT: ISRE Publications.
- Fritsch, T.A. & Burkhead, J.D. (1981) Behavioral reactions of children to parental absence due to imprisonment. *Family Relations*, Januar-Heft, 83-88.
- Fromm, E. (1980) *Die Kunst des Liebens* (dt. Übers.). Stuttgart: Deutsche Verlagsanstalt.
- Fukuyama, F. (1995) *Trust. The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Fulk, J., Brief, A.P. Barr, S.H. (1987) Trust-in-supervisor and perceived fairness and accuracy of performance evaluations. *Journal of Business Research*, 13,301-313.
- Gabarro, J.J. (1978) The development of trust, influence, and expectations. In: A.G. Athos & J.J. Gabarro (Hrsg.) *Interpersonal behavior. Communication and understanding in relationships* (S. 290-303). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Gaertner, L., Sedikides, C. & Graetz, K. (1999) In search of self-definition: Motivational primacy of the individual self, motivational primacy of the collective self, or contextual primacy? *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 5-18.
- Game, A. (1997) Sociology's emotions. *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 34, 385-399.
- Gambetta, D. (Hrsg.) (1988) *Trust. Making and breaking cooperative relationships*. New York/Oxford: Blackwell.
- Ganesan, S. (1994) Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 58, 1-19.

- Garfinkel, H. (1963) A conception and experiments with trust as a condition of stable concerted actions. In: O.J. Harvey (Hrsg.) *Motivation and social interaction* (S. 187-239). New York: Ronald.
- Gergen, K.J. (1999) *An invitation to social construction*. London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage.
- Gergen, K.J. & Gergen, M.M. (1988) Narrative and self as relationship. In: L. Berkowitz (Hrsg.) *Advances in experimental social psychology*. Bd. 21 (S. 17-56). San Diego etc.: Academic Press.
- Giddens, A. (1991) *Modernity and self-identity*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- Giddens, A. (1988) *Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Giddens, A. (1992) *Consequences of modernity*. Cambridge: Policy Press.
- Giddens, A. (1996) *Konsequenzen der Moderne*: Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Gleaves, D.H. (1996) The sociocognitive model of dissociative identity disorder: A reexamination of the evidence. *Psychological Bulletin*, 120, 42-59.
- Glutz, P. (1999) Digitaler Kapitalismus. In: *Der Spiegel*, Nr. 39, S. 82-86.
- Goddard, C. (1994) Semantic theory and semantic universals. In: C. Goddard & A. Wierzbicka (Hrsg.) *Semantic and lexical universals* (S. 7-29) Amsterdam/Philadelphia: J. Benjamins Press.
- Goldberg, R.K. (1998) Regaining public trust. *Health Affairs*, 17, 138-141.
- Golombiewski, B. & McConkie, M. (1975) The centrality of interpersonal trust in group processes. In: C.L. Cooper (Hrsg.) *Theories of group processes* (S. 131-185). New York: Wiley.

- Goold, S.D. (1998) Money and trust: Relationships between patients, physicians, and health plans. *Journal of Health Politics, Policy and Law*, 23, 687-695.
- Govier, T. (1994) Is it a jungle out there? Trust, distrust and the construction of social reality. *Dialogue – Canadian Philosophical Review*, 33, 237-252.
- Graen, G.B. & Schiemann, W. (1978) Leader-member-agreement. A vertical dyad linkage approach. *Journal of Applied Psychology*, 63, 206-212.
- Granovetter, M.S. (1973) The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1361-1380.
- Graumann, C.F. (1990) Einführung in die Geschichte der Sozialpsychologie. In: W. Stroebe u.a. (Hrsg.) *Sozialpsychologie. Eine Einführung* (S. 3-20). Berlin etc.: Springer.
- Green, D.P. & Shapiro, I. (1994) *Pathologies of rational choice theory: A critique of applications on political science*. New Haven: Yale University Press.
- Greenberg, M.R. & Williams, B. (1999) Geographical dimensions and correlates of trust. *Risk Analysis*, 19, 159-169.
- Greimas, A.J. (1971) *Strukturelle Semantik* (dt. Übers.). Braunschweig: Vieweg.
- Grundy, J. (1998) Trust in virtual teams. *Harvard Business Review*, Nov.-Dec., S. 180.
- Guttman, A. & Thompson, D. (1996) *Democracy and disagreement: Why moral conflict cannot be avoided in politics and what should be done about it*. Cambridge: Belcamp.
- Hahn, A. (1994) Die soziale Konstruktion des Fremden. In: W.M. Spondel (Hrsg.) *Die Objektivität der Ordnungen und ihre*

- kommunikative Konstruktion (S. 140-163). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Haitzinger, H. (1997) „... sobald wieder was sicher ist!“ Karikatur in der Nordwest-Zeitung, 6. 2. 1997, S. 4.
- Hardin, R. (1991) Trusting persons, trusting institutions. In: R.J. Zeckhauser (Hrsg.) *Strategy and choice* (S. 185-209) Cambridge: MIT-Press.
- Hardin, R. (1993) The street-level epistemology of trust. *Politics and Society*, 21, 505-529.
- Hardin, R. (1996) Trustworthiness. *Ethics*, 107, 26-42.
- Hargrave, T.D. (1994) *Families and forgiveness: Healing wounds in the intergenerational family*. New York: Brunner/Mazel.
- Harris, F.C. (1994) Something within: Religion as a mobilizer of the African-American political activism. *Journal of Politics*, 56, 42-68.
- Hazan, C. & Shaver, P. (1987) Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 511-524.
- Hebl, J.H. & Enright, R.D. (1993) Forgiveness as a psychotherapeutic goal with elderly females. *Psychotherapy*, 30, 658-667.
- Heider, F. (1958) *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Heisig, U. (1997) Vertrauensbeziehungen in der Arbeitsorganisation. In: M. Schweer (Hrsg.) *Interpersonales Vertrauen* (S. 121-153). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Helbig, G. & Schenkel, W. (1969) *Wörterbuch der Valenzen und Distribution deutscher Verben*. Leipzig: Bibliographisches Institut.

- Hemsley, D.R. (1998) The disruption of the „sense of self“ in schizophrenia: Potential links with disturbances of information processing. *British Journal of Medical Psychology*, 71, 115-124.
- Hentig, H. von (1997) „Mit Kindern können wir eine neue Welt bauen“ Gespräch zwischen Ch. Biemann und H. von Hentig. *Vorwärts*, 4/97, S. 8-9.
- Herbart, J.F. (1824/25) *Psychologie als Wissenschaft, neu gegründet auf Erfahrung, Metaphysik und Mathematik*. Königsberg: Unger.
- Hetts, J.J., Sakuma, M. & Pelham, B.W. (1999) Two roads to positive regard: Implicit and explicit self-evaluation and culture. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 512-559.
- Hewlett, B.S., Lamb, M.E., Leyendecker, B. & Schölmerich, A. (2000) Internal working models, trust, and the sharing among foragers. *Current Anthropology*, 41, 287-296.
- Hochreich, D.J. (1973) A children's scale to measure interpersonal trust. *Developmental Psychology*, 9, 141.
- Hochschild, A.R. (1979) Emotion work, feeling rules, and social structure. *American Journal of Sociology*, 85, 551-576.
- Hollis, M (1994) *The philosophy of social science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollis, M. (1998) *Trust within reason*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Holton, R. (1994) Deciding to trust, coming to believe. *Australian Journal of Philosophy*, 72, 63-76.
- Homans, G.C. (1961) *Social behavior: Its elementary form*. New York: Harcourt, Brace.
- Horstman, K. (2000) Technology and the management of trust in insurance medicine. *Theoretical Medicine and Bioethics*, 21, 39-61.

- Hosmer, L.T. (1995) Trust: The connecting link between organizational theory and philosophical ethics. *Academy of Management Review*, 20, 379-403.
- Hudson, A.C. (1998) Placing trust, trusting place: On the social construction of offshore financial centres. *Political Geography*, 17, 915-937.
- Huemer, L. (1998) Trust in business relations: Economic logic or social interaction. Umeå: Boréa Bokförlag.
- Hume, D. (1960) A treatise an human nature (hrsg. v. L.A. Selby-Bigge, Orig. 1739). Oxford: Clarendon.
- Huntington, S.P. (1993) The clash of civilizations? *Foreign Affairs*, 72, 23-49 (dt.: Kampf der Kulturen, *Die Zeit*, 13. Aug.: Politik 3).
- Husserl, E. (1995) Die Krisis des europäischen Menschentums und der Philosophie (1954). Weinheim: Beltz Athenäum.
- Imhof, A.E. (1992) *Ars vivendi. Von der Kunst das Paradies auf Erden zu finden.* Wien/Köln/Weimar: Böhlau.
- Ingleby, D. (1990) Problems in the study of the interplay between science and culture: In: F. van de Vijer & G.J.H. Hutschemaekers (Hrsg.) *The investigation of culture. Current issues in cultural psychology* (S. 59-73). Tilburg: Tilburg University Press.
- Inglehart, R., Basañez, M. & Moreno, A. (1998) *Human values and beliefs: A cross-cultural sourcebook.* Michigan: Ann Arbor Press.
- Jarvenpaa, S.L. & Leidner, D.E. (1999) Communication and trust in global virtual teams. *Organization Science*, 10, 791-815.
- Jenssen, B. (1998) Eine multikulturelle Gesellschaft? Politische Reaktionen auf Globalisierungsprozesse. *Universitas*, 53, 619-630.

- Johnson-George, C. & Swap, W.C. (1982) Measurement of specific interpersonal trust: Construction and validation of a scale to assess trust in specific other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1306-1317.
- Johnston, D. & Carlin, M. (1996) Enduring trauma among children of criminal offenders. *Family Systems Research and Therapy*, 5, 9-36.
- Josipovici, G. (1999) *On trust: Art and the temptation of suspicion*. New Haven etc.: Yale University Press.
- Kambartel, F. (1984) Norm. In: J. Mittelstraß (Hrsg.) *Enzyklopädie für Philosophie und Wissenschaftstheorie*. 2. Bd. (S. 1030-1031) Mannheim: Bibliographisches Institut.
- Kaminski, G. (1970) *Verhaltenstheorie und Verhaltensmodifikation*. Stuttgart: Klett.
- Karlen, A. (1995) *Plagues progress: A social history of man and disease*. London: Victor Gollancz.
- Karstedt, S. (2000) Interview in der *Nordwest-Zeitung* vom 22. 4. 2000, *Wirtschaftsteil*, S. 3.
- Kee, H.W. & Knox, R.E. (1970) Conceptual and methodological considerations in the study of trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 14, 357-366.
- Keen, E. (1986) Paranoia and cataclymic narratives. In: Th. Sarbin (Hrsg.) *Narrative psychology. The storied nature of human conduct* (S. 174-190). New York/Westport/London: Praeger.
- Kelman, H.C. (1967) Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. In: M. Fishbein (Hrsg.) *Readings on attitude theory and measurement* (S. 469-476) New York/London/Sydney: Wiley.

- Kerr, M., Stattin, H. & Trost, K. (1999) To know you is to trust you: parents' trust is rooted in child disclosure of information. *Journal of Adolescence*, 22, 737-752.
- Kelley, H.H. (1967) Attribution theory in social psychology. In: D. Levine (Hrsg.) *Nebraska Symposium on Motivation*. Bd. 15 (S. 192-240) Lincoln: University of Nebraska Press.
- Keynes, J.M. (1937) *The general theory of employment interest and money*. London: Macmillan.
- Kimmel, M.J., Pruitt, D.G., Magenau, J.M., Konar-Goldband, E. & Carnevale, P.J.D. (1980) Effects of trust, aspiration and gender on negotiation tactics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 9-23.
- Kieser, A. (1998) Das Idealbild der Evaluationskonstrukteure. Was lernen niederländische Erfahrungen mit der Evaluation universitärer Forschung. *Forschung & Lehre*, 8/98, S. 408-411.
- Kipnis, D. (1996) Trust and technology. In: R.M. Kramer & T.R. Tyler (Hrsg.) *Trust in organizations* (S. 39-50). Thousand Oakes/London/New Delhi: Sage.
- Klemperer, V. (1978) *LTI – Notizbuch eines Philologen* (Orig. 1946). Leipzig: Reclam.
- Kolakowski, L. (1967) *Traktat über die Sterblichkeit der Vernunft* (dt. Übers.). München: Piper.
- Koller, M. (1988) Risk as a determinant of trust. *Basic and Applied Social Psychology*, 9, 265-276.
- Korczynski, M. (2000) The political economy of trust. *Journal of Management Studies*, 37, 1-21.
- Kornfield, J., Dass, R. & Miyuki, M. (1983) Psychological adjustment is not liberation: A symposium. In: J. Welwood (Hrsg.) *Awakening*

- the heart: East/west approaches to psychotherapy (S. 33-42)
Boston: Shambhala.
- Krampen, G., Viebig, J. & Walter, W. (1982) Entwicklung einer Skala zur Erfassung dreier Aspekte von sozialem Vertrauen. *Diagnostica*, 28, 242-247.
- Kreissl, R. (2000) Die ewig Zweite. Warum die Macht den Frauen immer um eine Nase voraus ist. München: Droemer
- Kruglanski, A.W. (1970) Attributing trustworthiness in supervisor-worker relations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 214-232.
- Kuhn, Th. (1967) Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen (dt. Übers., Orig. 1962). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Kydd, A. (2000) Trust, reassurance, and cooperation. *International Organization*, 54, 325-357.
- La Bruyères (1979) La Bruyères Charaktere (dt. Übers. v. O. Flake, Orig. 1688). Wiesbaden: Fourier.
- Lambert, M.J. & Bergin, A.E. (1994) The effectiveness of psychotherapy. In: A.E. Bergin & S.L. Garfield (Hrsg.) *Handbook of psychotherapy and behavior change* (S. 143-189). New York.
- Lamp, H.R. (1998) Deinstitutionalization at the beginning of the new millenium. *Havard Review of Psychiatry*, 6, 1-10.
- Langer, E.J. (1989) *Mindfulness. Reading etc.*: Addison-Wesley.
- Lantermann, E.D. (1980) Interaktionen. Person, Situation und Handlung. München: Urban & Schwarzenberg.
- Lasswell, H.D. (1933) The psychology of Hitlerism. *Political Quarterly*, S. 373-384.
- Laubacher, R. (2000) Zitat in: Forum. Das MLP Magazin für intelligentes Finanzmanagement, Heft 1, April 2000, S. 12.

- Laucken, U. (1974) Naive Verhaltenstheorie. Stuttgart: Klett.
- Laucken, U. (1977) Psychologisches Wissen und ... z.B. Curriculum-Konstruktion. In: U. Laucken & A. Schick (Hrsg.) Didaktik der Psychologie (S. 77-162). Stuttgart: Klett.
- Laucken, U. (1985) Handlungstheorie oder Handlungslehre? Ideen zu einer Logographie. In: P. Day, U. Fuhrer & U. Laucken (Hrsg.) Umwelt und Handeln. Ökologische Anforderungen und Handeln im Alltag (381-402). Tübingen: Attempto.
- Laucken, U. (1989) Denkformen der Psychologie. Bern etc.: Huber.
- Laucken, U. (1995a) Modes of thinking: Reflecting on psychological concepts. *Theory & Psychology*, 5, 401-428.
- Laucken, U. (1995b) Sozialkonstruktivistische Sozialpsychologie. Grundlagen, Einordnung und Abgrenzung, offene Fragen. *Handlung Kultur Interpretation*, 4, 173-206.
- Laucken, U. (1996a) Semantische Räume. Die Entcartesierung des Geistes. *Handlung Kultur Interpretation*, 5, 158-215.
- Laucken, U. (1996b) Semantische Räume. Gedanken zum Entwurf eines Gegenstandes (Berichte aus der Institut zur Erforschung von Mensch-Umwelt-Beziehungen, Nr. 26). Oldenburg: Universität Oldenburg.
- Laucken, U. (1996c) Die Genese des Subjekts aus sozialkonstruktivistischer Sicht. *Didaktisches Design*, 1, 13-20.
- Laucken, U. (1997a) Vom Nutzen der Sozialpsychologie in einer geschäftigen Zeit. *Handlung Kultur Interpretation*, 6, 145-161.
- Laucken, U. (1997b) Funktionales Erklären, Diskurs und Realität. *Ethik und Sozialwissenschaft*, 8, 558-560.
- Laucken, U. (1998a) Sozialpsychologie. Geschichte, Hauptströmungen, Tendenzen. Oldenburg: BIS-Verlag.

- Laucken, U. (1998b) Zur Befreiung des psychologischen Denkens vom biologischen Reduktionismus. *Psychologische Beiträge*, 40, 139-158.
- Laucken, U. (1999a) „An exceptionally important publication“ - Fritz Heider (1896-1988) (Berichte aus dem Institut zur Erforschung von Mensch-Umwelt-Beziehungen, Nr. 31). Oldenburg: Universität Oldenburg.
- Laucken, U. (1999b) Begriffe des Handelns. Ontische und funktionale Differenzen. In: J. Straub & H. Werbik (Hrsg.) *Handlungstheorie* (S. 49-73) Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Laucken, U. (2000) Der Sozialkonstruktivismus und die semantische Wissenschaft vom Menschen. *Handlung Kultur Interpretation*, 9, 37-65.
- Laucken, U. & Mees, U. (1987) *Logographie alltäglichen Lebens. Leid, Schuld und Recht in Beschwerdebriefen über Lärm*. Oldenburg: Holzberg.
- Laucken, U. & Mees, U. (1996) Motivationspsychologisches Umgangswissen als kulturell tradiertes Ordnungsangebot. In: J. Kuhl & H. Heckhausen (Hrsg.) *Enzyklopädie der Psychologie. Motivation und Emotion*. Bd. 4: Motivation, Volition und Handlung (S. 3-67). Göttingen etc.: Hogrefe.
- Laucken, U., Mees, U. & Chassein, J. (1992) Beschwerde und normative Ordnung: Eine kulturvergleichende Studie. In: U. Mees (Hrsg.) *Psychologie des Ärgers* (S. 115-157). Göttingen/Toronto/Zürich: Hogrefe.
- Lawler, E. (1992) *The ultimate advantage. Creating high-involvement organization*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Lazarcic, N. & Lorenz, E. (Hrsg.) (1998) *Trust and economic learning*. Aldershot/Lyme (NH): Elgar.

- Lee, Ch. (1998) *Alternatives to cognition: A new look at explaining human behavior*. Mahwah/London: Erlbaum.
- Lee, J.A. (1976) *The colours of love*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Le Goff, J. (1993) *Kaufleute und Bankiers im Mittelalter* (dt. Übers., franz. Orig. 1956). Frankfurt/New York: Campus.
- Leisenberg, W. (1999) *Zielverlust oder das Dilemma der philosophischen Ethik*. In: E. Beckers u.a. (Hrsg.) *Pluralismus und Ethik der Wissenschaft* (S. 177-188). Gießen: Verlag des Professorenforums.
- Lemke, H. (2000) *Freundschaft. Ein philosophischer Essay*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Lewicki, R.J. & Bunker, B.B. (1995) *Trust in relationships: A model of development and decline*. In: B.B. Bunker & Z. Zubin (Hrsg.) *Conflict, cooperation, and justice: Essays inspired by the work of Morton Deutsch* (S. 133-174). San Francisco: Jossey-Bass.
- Lewicki, R.J. & Bunker, B.B. (1996) *Developing and maintaining trust in work relationships*. In: R.M. Kramer & T.R. Tyler (Hrsg.) *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (S. 114-139). Thousand Oaks: Sage.
- Lewis, J.D. (1990) *Partnership in profit*. New York: Free Press.
- Likert, R. (1967) *Human organization. Its management and value*. New York: McGraw-Hill.
- Lindner, G.A. (1871) *Ideen zur Psychologie der Gesellschaft als Grundlage der Sozialwissenschaften*. Wien: Carl Gerold's Sohn.
- Linskold, S. (1978) *Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation*. *Psychological Bulletin*, 85, 772-793.

- Lindsley, S.L. (1999) Communication and „The Mexican way“: Stability and trust as core symbols in Maquiladoras. *Western Journal of Communication*, 63, 1-31.
- Loomis, J.L. (1959) Communication, the development of trust, and cooperative behavior. *Human Relations*, 12, 305-315.
- Luhmann, N. (1984) *Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1989a) *Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Enke.
- Luhmann, N. (1989b) *Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft. Bd. 3*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Lutz, C. (1988) *Unnatural emotions*. Chicago: Chicago University Press.
- Lyon, F. (2000) Trust, networks and norms: The creation of social capital in agricultural economics in Ghana. *Worlds Development*, 28, 663-681.
- Liotard, J.F. (1987) *Der Widerstreit* (dt. Übers., Orig. 1983). München: Fink.
- Macias, C., Young, R. & Barreira, P. (2000) Loss of trust: Correlates of the comorbidity of PTSD and severe mental illness. *Journal of Personal and Interpersonal Loss*, 5, 103-123.
- MacKinnon, L.K. (1998) *Trust and betrayal in the treatment of child abuse*. New York: Guilford.
- Mair, M. (1988) Psychology as storytelling. *International Journal of Personal Construct Psychology*, 1, 125-138.
- Matsakis, A. (1998) *Trust after trauma: A guide to relationships for survivors and those who love them*. Oakland: New Harbinger.

- Mayer, R.C., Davis, J.H. & Schoorman, S.D. (1995) An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709-734.
- Mayer, R.C. & Davis, J.H. (1999) The effect of the performance appraisal system on trust for management: A field quasi-experiment. *Journal of Applied Psychology*, 84, 123-136.
- McClelland, D.C. & Winter, D.G. (1964) *Motivating economic achievement*. New York: Free Press.
- McCullough, L.B. (1999) Moral authority, power, and trust in clinical ethics. *Journal of Medicine and Philosophy*, 24, 3-10.
- McKee, M. (1999) „Trust me, I’m an expert“ – Why expert advisory groups must change. *European Journal of Public Health*, 9, 161-162.
- McKee, M., Lang, T. & Roberts, J. (1996) Deregulating health: Policy lessons of the BSE affair. *Journal of the Royal Society of Medicine*, 86, 424-426.
- McKenna, B. (1999) Oiled by trust: Nua’s approach to the internet economy. *Online & CD-ROM Review*, 28, 179-182.
- Mead, G.H. (1934) *Mind, self and society: From the standpoint of a social behaviorist* (hrsg.v. C. Morris). Chicago: Chicago University Press.
- Mees, U. (1997) Liebe ist nicht nur umfassender, sondern auch intensiver als Freundschaft. Eine empirische Gegenüberstellung von (gleichgeschlechtlicher) Freundschaft und (gegengeschlechtlicher) Liebe (Berichte aus dem Institut zur Erforschung von Mensch-Umwelt-Beziehungen, Nr. 27). Oldenburg. Universität Oldenburg.
- Metzinger, Th. (Hrsg.) (1995) *Bewußtsein. Beiträge aus der Gegenwartsphilosophie*. Paderborn: Schöningh.

- Meyer, W.-U. & Schmalz, H.-D. (1978) Die Attributionstheorie. In: D. Frey (Hrsg.) *Kognitive Theorien der Sozialpsychologie* (S. 98-136). Bern/Stuttgart/Wien: Huber.
- Michie, J. (1999) Besprechung des Buches „Trust and economic learning“, hrsg. v. N. Lazaric & E. Lorenz. *Economic Journal*, 109, F837-F838.
- Mills, C.W. (1940) Situated action and vocabularies of motive. *American Sociological Review*, 5, 904-913.
- Misztal, B.A. (1996) *Trust in modern societies*. Oxford: Polity Press and Blackwell.
- Mitchell, C.E. (1999) Violating the public trust: The ethical and moral obligations of government officials. *Public Personnel Management*, 28, 27-38.
- Mittelstraß, J. (1998) Forschung und Lehre - das Ideal Humboldts heute. Aus *Politik und Zeitgeschichte* (Beilage zur Zeitschrift *Das Parlament*), B 15/98, 3.4.1998, S. 3-11.
- Mitterauer, M. (1982) Problemfelder der Sozialgeschichte des Alters. In: H. Konrad (Hrsg.) *Der alte Mensch in der Geschichte* (S. 9-61). Wien: Verlag für Gesellschaftskritik.
- Moghaddam, F.M. (2000) Toward a cultural theory of human rights. *Theory & Psychology*, 10, 291-312.
- Molm, L.D., Takahashi, N. & Peterson, G. (2000) Risk and trust in social exchange: An experimental test of a classical proposition. *American Journal of Sociology*, 105, 1396-1427.
- Morgan, R.M. & Hunt, S.D. (1994) The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58, 20-38.
- Morris, D.B. (1994) *Geschichte des Schmerzes* (dt. Übers., Orig. 1991). Frankfurt a.M./Leipzig: Insel.

- Morris, J.H. & Moberg, D.J. (1994) Work organizations as contexts for trust and betrayal. In: Th.R. Sarbin, R.M. Carney & C. Eoang (Hrsg.) *Citizen espionage* (S. 163-201). Westport: Praeger.
- Moscovici, S. & Mugny, G (1983) Minority influence. In: P.B. Paulus (Hrsg.) *Basic group processes* (S. 41-64). New York etc.: Springer.
- Mühlfelder, M., Klein, U., Simon, S. & Luczak, H. (1999) Teams without trust? Investigations in the influence of video-mediated communication on the origin of trust among cooperating persons. *Behaviour & Information Technology*, 18, 349-360.
- Müller-Doohm, St. & Jung, Th. (1999) Das Tabu, das Geheimnis und das Private. In: *Uni-Info der Universität Oldenburg*, 26. Jg., 9/99, S. 6.
- Müller-Freienfels, R. (1930) *Allgemeine Sozial- und Kulturpsychologie*. Leipzig: Barth.
- Nassehi, A. (1995) Der Fremde als Vertrauter. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47, 443-463.
- Neubauer, W. (1997) Interpersonales Vertrauen als Management-Aufgabe in Organisationen. In: M. Schweer (Hrsg.) *Interpersonales Vertrauen* (S. 105-120). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Neumaier, A. (1991) *Wahrheit und Vertrauen - ein Mathematiker redet über Gott*. Überarbeitete Fassung eines Vortrags an der Universität Kaiserslautern, gehalten am 24.4.1991.
- Newton, K. (1997) Social capital and democracy. *American Behavioral Scientist*, 40, 575-586.
- Niewiadomski, J. & Palaver, W. (1997) Cui bono? Zu Weingartens wissenschaftstheoretischer Lösung des paradoxen Interdisziplinaritätsdiskurses. *Ethik und Sozialwissenschaften*, 8, 564-566.

- Niemeyer, A.H. (1879) Grundsätze der Erziehung und des Unterrichts. 3. Bd. Langensalza: Beyer.
- Noelle-Neumann, E. (2000) Färben ideologische Positionen in Deutschland von Ost nach West ab? In: *Das Parlament*, 50/37-38, S. 16.
- Norris, S.L. & Zweigenhaft, R.L. (1999) Self-monitoring, trust, and commitment in romantic relationships. *The Journal of Social Psychology*, 139, 215-220.
- Nunn, W. (1998) When the public trust runs off the rails. *Policy Review*, 91, 9-10.
- Nunner-Winkler, G. (Hrsg.) (1995) *Weibliche Moral*. München: dtv.
- Nussbaum, M. (1996) Compassion: The basic social emotion. In: *Social philosophy and policy. Foundations of moral and political philosophy* (S.27-58). Oxford: Oxford University Press.
- Nyhan, R.C. (2000) Changing the paradigm. Trust in its role in public sector organizations. *American Review of Public Administration*, 30, 87-109.
- O'Connor, K.P. & Hallam, R.S. (2000) Sorcery of the self. Magic of you. *Theory & Psychology*, 10, 238-264.
- Oevermann, U. (1996) *Strukturelle Soziologie und Rekonstruktionsmethodologie*. Manuskript eines Vortrags, gehalten im Rahmen einer Ringvorlesung anlässlich des 25jährigen Bestehens des Fachbereichs Gesellschaftswissenschaft der Universität Frankfurt.
- Opaschowski, H.W. (2000) Jugend im Zeitalter der Eventkultur. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B12/2000, S. 17-23.
- Oppenheimer, F. (1912) Die rassentheoretische Geschichtsphilosophie. *Verhandlungen des Deutschen Soziologentages*, 2, 98-139.

- O'Reilly, C.A. & Roberts, K.H. (1976) Relationships among components of credibility and communication behaviors in work units. *Journal of Applied Psychology*, 61, 99-102.
- Osgood, C.E. (1974) Wechselseitige Initiative. In: E. Krippendorf (Hrsg.) *Friedensforschung* (4. Aufl., S. 357-392). Köln: Kiepenheuer und Witsch.
- Onuma, Y. (2000) Auf dem Weg zu einem interzivilisatorischen Verständnis der Menschenrechte. In: W. Krull (Hrsg.) *Zukunftstreit* (S. 51ff.). Weilerswist: Velbrück.
- Park, S.H. & Ungson, G.R. (1997) The effect of national culture, organizational complementarity, and economic motivation on joint venture dissolution. *Academy of Management Journal*, 40, 279-307.
- Parks, C.D., Henager, R.F. & Scamahorn, S.D. (1996) Trust and reactions to messages of intent in social dilemmas. *Journal of Conflict Resolution*, 40, 134-151.
- Parker, I. (1990) Discourse: definitions and contradictions. *Philosophical Psychology*, 3, 189-204.
- Parkhe, A. (1991) Interfirm diversity, organizational learning, and longevity in global strategic alliances. *Journal of International Business Studies*, 22, 579-601.
- Parkhe, A. (1997) Building trust in international alliances. *Journal of World Business*, 33, 417-437.
- Parkhe, A. (1998) Understanding trust in international alliances. *Journal of World Business*, 34, 219-240.
- Parkhe, A. & Miller, S. (2000) Dialogue. *Academy of Management Review*, 25, 10-11.

- Parrott, W.G. (1999) Function of emotion: Introduction. *Cognition and Emotion*, 13, 465-466.
- Passmore, J. (1975) *Der vollkommene Mensch. Eine Idee im Wandel von drei Jahrtausenden* (dt. Übers., Orig. 1970). Stuttgart: Reclam jun.
- Pérez López, J.A. (1993) *Fundamentos de dirección de empresas*. Madrid: Rialph.
- Petermann, F. (1996) *Psychologie des Vertrauens*. Göttingen etc.: Hogrefe.
- Petermann, F. (1997) Interpersonales Vertrauen in der Arzt-Patient-Beziehung. In: M. Schweer (Hrsg.) *Interpersonales Vertrauen* (S. 155-164). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Peters, R.S. (1963) *The concept of motivation*. London: Routledge & Kegan-Paul.
- Phillips, A. (1996) Relationships. *The Independent Magazine*, 20 January, 13.
- Pingleton, J.P. (1997) Why we don't forgive: A biblical and object relations theoretical model for understanding failures in the forgiveness process. *Journal of Psychology and Theology*, 25, 403-413.
- Popper, K.R. (1982) Teil I von K.R. Popper. In: K.R. Popper & J.C. Eccles, *Das Ich und sein Gehirn* (S. 21-277) (dt. Übers.). München/Zürich: Piper.
- Porter, T.M. (1995) *Trust in numbers. The pursuit of objectivity in science and public life*. Princeton: Princeton University Press.
- Portes, A. (1998) Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Pratt, J.W. & Zeckhauser, R.J. (Hrsg.) (1985) *Principals and agents. The structure of business* Boston: Harvard Business School Press.

- Prinzhorn, H. (1986) Gespräch über Psychoanalyse (Orig. 1926). In: A. Hübscher & Th. Kiener (Hrsg.) Deutsche Geisteswelt. 2. Bd. (S. 311-325). Hanau: Dausien.
- Pruitt, D.G. (1981) Negotiation behavior. Orlando: Academic Press.
- Putnam, R.D. (1993) Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (1995) Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6, 65-78.
- Rappaport, R.A. (1999) Ritual and religion in the making of humanity. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- Raw, M. (2000) Real partnerships need trust. *Addiction*, 95, 196.
- Rawls, J. (1996) Political liberalism. New York: Columbia University Press.
- Reis, Ch. & Wetzstein, Th.A. (1998) Feindschaft als Gruppensinn - Rechte Skins und türkische Jugendliche In: R. Eckert (Hrsg.) Wiederkehr des „Volksgeistes“. Ethnizität, Konflikt und politische Bewältigung (S. 229-270). Opladen: Leske+Budrich.
- Reiser, S.J. (1978) Medicine and the reign of technology. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rempel, J.K., Holmes, J.G. & Zanna, M.P. (1985) Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 95-112.
- Rhodes, R. & Strain, J.J. (1999) Trust and transforming medical institutions. *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics*, 9, 205-217.
- Richards, J. (1988) Die Nichteuklidische Geometrie und der ethische Relativismus (Gespräch zw. P.J. Davis u. J. Richards). In: P.J. Davis & R. Hersh (Hrsg.) Descartes' Traum (S. 268-284). Frankfurt a.M.: S. Fischer.

- Ricoeur, P. (1984) *Time and narrative*. Bd 1. Chicago: Chicago University Press.
- Ricoeur, P. (1992) *Oneself as another*. Chicago: Chicago University Press.
- Romilly, J. de (1979) *La douceur dans la pensée grecque*. Paris: PUF.
- Rosner, B. (1999) Building trust is a good HR habit. Interview mit S.R. Covey. *Workforce*, 78, 25-27.
- Rotenberg, K.J. (1995) The socialisation of trust: parents' and children's interpersonal trust. *International Journal of Behavioral Development*, 18, 713-726.
- Rothacker, E. (1988) *Probleme der Kulturanthropologie* (Orig. 1965). Bonn: Bouvier.
- Rothmeier, R.C. & Dixon, D.M. (1980) Trustworthiness and influence. A reexamination in an extended counseling analogue. *Journal of Counseling Psychology*, 27, 315-319.
- Rotter, J.B. (1954) *Social learning and clinical psychology*. New York: Prentice-Hall.
- Rotter, J.B. (1967) A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35, 651-655.
- Rotter, J.B. (1971) Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, 26, 443-452.
- Rubin, J.Z. & Brown, B.R. (1975) *The social psychology of bargaining and negotiation*. New York: Academic Press.
- Rusbridger, A. (1999) Who can you trust? *Aslib Proceedings*, 51, 37-45.
- Ruscio, K.P. (1999) Jay's pirhoutte, or why political trust is not the same as personal trust. *Administration & Society*, 31, 639-657.
- Ryle, G. (1949) *The concept of mind*. New York: Barnes & Noble.

- Sagarin, B.J., Rhoads, K.v.L. & Cialdini, R.B. (1998) Deceiver's distrust: Denigration as a consequence of undiscovered deception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1167-1176.
- Sako, M. (1994) The informational requirement of trust in supplier relations: Evidence from Japan, UK and the USA. Text eines Vortrags, gehalten auf dem Workshop on Trust and Learning in Paris.
- Sarbin, Th. (1986) The narrative as a root metaphor for psychology. In: Th. Sarbin (Hrsg.) *Narrative psychology. The storied nature of human conduct* (S. 3-21). New York/Westport/London: Praeger.
- Sartre, J.P. (1943) *L'être et le néant. Essai d'ontologie phénoménologie*. Paris: Gallimard.
- Sass, L.A., Whiting, J. & Parnas, J. (2000) Mind, self and psychopathology: Reflections on philosophy, theory and the study of mental illness. *Theory & Psychology*, 10,87-98.
- Schäffle, A.E.F. (1875-78) *Bau und Leben des sozialen Körpers*. 4 Bde. Tübingen: Laupp'sche Buchhandlung.
- Schapp, W. (1959) *Philosophie der Geschichten*. Leer: Rautenberg.
- Schapp, W. (1976) *In Geschichten verstrickt. Zum Sein von Mensch und Ding* (2. Aufl., Orig. 1953). Wiesbaden: Heymann.
- Scheele, B. (1990) *Emotionen als bedürfnisrelevante Bewertungszustände. Grundriss einer epistemologischen Emotionstheorie*. Tübingen: Francke.
- Scheele, B. (Hrsg.) (1992) *Struktur-lege-Verfahren als Dialog-Konsens-Methodik. Ein Zwischenfazit zur Forschungsentwicklung bei der Erhebung Subjektiver Theorien*. Münster: Aschendorff.
- Scheele, B. & Groeben, N. (1988) *Dialog-Konsens-Methoden zur Rekonstruktion Subjektiver Theorien*. Tübingen: Francke.

- Scheibe, W. (1970) Vertrauen. In: W. Horney u.a. (Hrsg.) Pädagogisches Lexikon. Bd. 2 (S. 1328-1329). Gütersloh: Bertelsmann.
- Scheuerer-Englisch, H. & Zimmermann, P. (1997) Vertrauensentwicklung in Kindheit und Jugend. In: M. Schweer (Hrsg.) Interpersonales Vertrauen (S. 27-48). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schießl, M. (1997) „Der Markt, das ist Krieg“. Der Spiegel, 14/31.3.97, S. 104-109.
- Schilder, P. (1914) Selbstbewusstsein und Persönlichkeitsbewusstsein. Berlin: Springer.
- Schmidt-Rathjens, C. & Amelang, M. (1997) Vertrauen in partnerschaftlichen Beziehungen. In: M. Schweer (Hrsg.) Interpersonales Vertrauen (S. 63-89). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schmitt, A. (1996) Logographie der Eifersucht: Eine inhaltsanalytische Untersuchung von Geschichten über selbsterlebte Eifersucht. Lengerich etc.: Pabst.
- Schmitt, A. (2000) Eifersucht. Bergisch Gladbach: Lübbe.
- Schmitt, A., Mees, U. & Laucken, U. (2001) Logographie sozial prozessierender Texte. Forum Qualitative Sozialforschung - ein Online Journal (im Druck)
- Schmitt, R. (1995) Metaphern des Helfens. Weinheim: Beltz-PVU.
- Schmitt, R. (1997) Metaphernanalyse als wissenschaftliche Methode. Psychologie und Gesellschaftskritik, 57-86.
- Schneersohn, F. (1928) Neue Wege der Sozialpsychologie. In: P. Plaut (Hrsg.) Beiträge zur Massenpsychologie. Reihe. Heft 1. Halle a.d. Saale: Marhold.
- Schneider, D. (1976) Notes toward a theory of culture. In: K. Basso & H. Selby (Hrsg.) Meaning in anthropology (S. 197-220). Albuquerque: University of New Mexico.
- Schottlaender, R. (1957) Theorie des Vertrauens. Berlin: de Gruyter.

- Schrödinger, E. (1989) Geist und Materie. Zürich: Diogenes.
- Schulze, G. (1993) Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Schulze, G. (2000) Was wird aus der Erlebnisgesellschaft? In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B12/2000, S. 3-6.
- Schurr, P.H. & Ozanne, J.L. (1985) Influence on exchange processes: Buyer's perceptions of a seller's trustworthiness and bargaining toughness. *Journal of Consumer Research*, 11, 939-953.
- Schütz, A. (1971) Gesammelte Werke. Bd. 1. Den Haag: Nijhoff.
- Schwab, R. (1997) Interpersonales Vertrauen in der psychotherapeutischen Beziehung. In: M. Schweer (Hrsg.) Interpersonales Vertrauen (S. 165-179). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schwab, R. & Brasch, M.-A. (1986) Vorzeitiger Psychotherapieabbruch – Ursachen und Folgen aus der Sicht ehemaliger Klienten. *Zeitschrift für Klinische Psychologie*, 15, 217-229.
- Schweer, M. (1996) Vertrauen in der pädagogischen Beziehung. Bern etc.: Huber.
- Schweer, M. (1997a) Eine differentielle Theorie interpersonalen Vertrauens – Überlegungen zur Vertrauensbeziehung zwischen Lehrenden und Lernenden. *Psychologie in Erziehung und Unterricht*, 44, 2-12.
- Schweer, M. (1997b) Vertrauensaufbau und soziale Interaktion zwischen Lehrenden und Lernenden. In: M. Schweer (Hrsg.) Interpersonales Vertrauen (S. 203-216). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schwemmer, O. (1987) Handlung und Struktur. Zur Wissenschaftstheorie der Kulturwissenschaften. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Searle, J.F. (1995) The construction of social reality. New York: Free Press.

- Sedlmayr, E. (1986) Raumzeit und Kosmos. In: H. Burger (Hrsg.) *Zeit, Natur und Mensch* (S. 82-115). Berlin: Berliner Verlag A. Spitz.
- Seligman, A. (1997) *The problem of trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Selznik, P. (1994) *Moral commonwealth: Social theory and the promise of community*. Berkeley: University of California Press.
- Sennett, R. (1998) *Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus* (dt. Übers., engl. Orig. 1998). Berlin: Berlin Verlag.
- Shapiro, D.L., Sheppard, B.H. & Cheraskin, L. (1992) Business on a handshake. *Negotiation Journal*, 8, 365-378.
- Shaw, R.B. (1997) *Trust in the balance: Building successful organizations on results, integrity, and concern*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Shills, E.E. & Janowitz, M. (1948) Cohesion and disintegration in the Wehrmacht in World War II. *Public Opinion Quarterly*, 12, 280-315.
- Silver, A. (1989) Friendship and trust as moral ideals: An historical approach. *European Journal of Sociology*, 30, 274-297.
- Simmel, G. (1903) Die Großstädte und das Geistesleben. *Jahrbuch der Gebe-Stiftung zu Dresden*, 9, 185-206.
- Simmel, G. (1992) *Soziologie. Untersuchungen über Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Simons, T.L. & Peterson, R.S. (2000) Task conflict and relationship conflict in top management teams: The pivotal role of intergroup trust. *Journal of Applied Psychology*, 85, 102-111.
- Simpson, J.A. (1990) Influence of attachment styles on romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 265-273.
- Slovic, P. (1999) Trust, emotion, sex, politics, and science: Surveying the risk-assessment battlefield. *Risk Analysis*, 19, 689-701.

- Smedslund, J. (1988) *Psycho-Logic*. Berlin etc.: Springer.
- Smedslund, J. (1997a) *The structure of psychological common sense*. London: Erlbaum.
- Smedslund, J. (1997b) Is the „psychologic“ of trust universal? In: S. Niemeier & R. Dirven (Hrsg.) *The language of emotions: Conceptualization, expression and theoretical foundation* (S. 3-13). Amsterdam: Benjamins.
- Smith, E.R. & Mackie, D.M. (2000) *Social psychology* (2. Aufl.). Philadelphia: Psychology Press.
- Smith, M.R. (2000) On the use of the prisoner's dilemma to analyze the relations between employment security, trust, and effort. *Review of Social Economy*, 58, 153-175.
- Snyder, M. (1974) The self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 48, 526-537.
- Sobull, D. (2000) Zitat in: *Forum. Das MLP Magazin für intelligentes Finanzmanagement*, Heft 1, April 2000, S. 12.
- Sójka, J. (1999) The impact of trust on employee participation in Poland. *Journal of Business Ethics*, 21, 229-236.
- Soros, G. (1998a) „Die Reichen hauen ab“. Diskussion zwischen S. Peres und G. Soros. In: *Der Spiegel*, Nr. 15/6.4.98, S. 121.
- Soros, G. (1998b) *Die Krise des globalen Kapitalismus. Offene Gesellschaft in Gefahr*. Berlin: Fest.
- Spreitzer, G.M. & Mishra, A.K. (1999) Giving up control without losing control. Trust and its substitutes' effects on managers' involving employees in decision making. *Group & Organization Management*, 24, 155-187.
- Stack, L.C. (1978) Trust. In: H. London & J.E. Exner (Hrsg.) *Dimensions of personality* (S. 561-599). New York: Wiley.

- Stenger, H. (1993) Die soziale Konstruktion okkultur Wirklichkeit. Eine Soziologie des "New Age". Opladen: Leske+Budrich.
- Stolle, D. (1999) Bowling together, bowling alone: The development of generalized trust in voluntary associations. *Political Psychology*, 19, 497-524.
- Strasser, H. & Voswinkel, St. (1997) Vertrauen im gesellschaftlichen Wandel. In: M. Schweer (Hrsg.) *Interpersonales Vertrauen* (S.217-236). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Straus, E. (1925) Wesen und Vorgang der Suggestion. In: *Abhandlungen aus der Neurologie, Psychiatrie, Psychologie und ihren Grenzwissenschaften*. Beiheft zur Monatszeitschrift für Psychiatrie und Neurologie. Heft 28. Berlin: Karger.
- Strauss, Ch.M. (1988) Die Whorfsche Hypothese: Ziel und Zwecke von Computersprachen (Gespräch zw. P.J. Davis u. Ch.M. Strauss). In: P.J. Davis & R. Hersh (Hrsg.) *Descartes' Traum* (S. 222-238). Frankfurt a.M.: S. Fischer.
- Strickland, L.H. (1958) Surveillance and trust. *Journal of Personality*, 26, 200-215.
- Strong, S.R. (1968) Counseling. An interpersonal influence process. *Journal of Counseling Psychology*, 15, 215-224.
- Succi, M.J., Lee, S.-Y. D. & Alexander J.A. (1998) Trust between managers and physicians in community hospitals: The effect of power over hospital decisions. *Journal of Healthcare Management*, 43, 1096-1012.
- Suckut, S. (Hrsg.) (1996) *Wörterbuch der Staatssicherheit*. Definitionen zur „politisch-operativen Arbeit“. Berlin: Links.
- Sue, S., Zane, N. & Young, K. (1992) Research on psychotherapy with culturally diverse populations. In: A.E. Bergin & S.L. Garfield

- (Hrsg.) Handbook of psychotherapy and behavior change (4. Aufl.). New York: Wiley.
- Sullivan, H.S. (1983) Die interpersonale Theorie der Psychiatrie (dt. Übers., Orig. 1953). Frankfurt a.M.: Fischer.
- Sumner, W.C. (1906) Folkways. A study of the sociological importance of usages, manners, customs, mores, and morales. Boston: Ginn.
- Swan, J.E., Bowers, M.R. & Richardson, L.D. (1999) Customer trust in the salesperson: An integrative review and meta-analysis of the empirical literature. *Journal of Business Research*, 44, 93-107.
- Szszyszynski, B. (1999) Risk and trust: The performative dimension. *Environmental Values*, 8, 239-252.
- Sztompka, P. (1995) Vertrauen. Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft. In: B. Nedelmann (Hrsg.) Politische Institutionen im Wandel (S. 254-276). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Tan, H.H. & Tan, C.S.F. (2000) Toward the differentiation of trust in supervisor and trust in organization. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 126, 241-260.
- Taylor, Ch. (1975) Erklärung und Interpretation in den Wissenschaften vom Menschen (dt. Übers., Orig. 1971). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Taylor-Gooby, P. (1999) Markets and motives. Trust and egoism in welfare markets. *Journal of Social Policy*, 28, 97-114.
- Tenbrunsel, A.E. (1999) Trust as an obstacle in environmental-economic disputes. *American Behavioral Scientist*, 42, 1350-1367.
- Thomae, H. (1976) Patterns of aging. Findings from the Bonn Longitudinal Study on Aging. Basel/New York: Karger.

- Thomae, H. (1997) Vertrauensbeziehungen im Alter. In: M. Schweer (Hrsg.) *Interpersonales Vertrauen* (S. 49-62). Opladen/Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Thomas, W.I. & Znaniecki, F. (1918-20) *The Polish peasant in Europe and America*. 5 Bde. Boston: Badger.
- Tonkiss, F. & Passey, A. (1999) Trust, confidence and voluntary organisations: between values and institutions. *Sociology*, 33, 257-274.
- Tönnies, F. (1887) *Gemeinschaft und Gesellschaft*. Leipzig: Fues.
- Trettin, L. & Musham, C. (2000) Is trust a realistic goal of environmental risk communication? *Environment and Behavior*, 32, 410-426.
- Tuomela, R. (1995) *The importance of us*. Stanford: Stanford University Press.
- Turnbull, C.M. (1973) *Das Volk ohne Liebe* (dt. Übers., Orig. 1972). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Tversky, A. (1990) The psychology of risk. In: W. Sharpe (Hrsg.) *Quantifying the market risk premium phenomenon for investment decision making*. Charlottesville: Institute for Chartered Financial Analysts.
- Uhle, R. (1997) Vertrauen als pädagogischer Imperativ. In: M. Schweer (Hrsg.) *Interpersonales Vertrauen* (S. 181-202). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Uslaner, E.M. (1997) Faith, hope, and charity: Social capital, trust, and collective actions (unveröffentlichte Schrift). University of Maryland-College Park.
- Uslaner, E.M. (1998) Social capital, television, and the „mean world“: Trust, optimism, and civic participation. *Political Psychology*, 19, 441-467.

- Uslaner, E.M. (1999) Trust but verify: social capital and moral behavior. *Social Science Information*, 38, 29-55.
- Vallacher, R.R. & Wegner, D.M. (1987) What do people think they're doing? Action identification and human behaviour. *Psychological Review*, 94, 3-15.
- Vallacher, R.R. & Wegner, D.M. (1989) Levels of personal agency: Individual variation in action identification. *Personality Processes and Individual Differences*, 57, 660-671.
- Vallelonga, D.S. (1998) An empirical-phenomenological investigation of being-ashamed. In: R. Valle (Hrsg.) *Phenomenological inquiry in psychology* (S. 123-155). New York/London: Plenum Press.
- Veenstra, G. (1992) Psychological concepts of forgiveness. *Journal of Psychology and Christianity*, 12, 58-68.
- Vine, I. (1983) Sociobiology and social psychology - Rivalry or symbiosis? The explanation of altruism. *British Journal of Social Psychology*, 22, 1-11.
- Volery, T. & Mensik, S. (1998) The role of trust in creating effective alliances: A managerial perspective. *Journal of Business Ethics*, 17, 987-994.
- Vowinckel, G. (1995) *Verwandtschaft, Freundschaft und die Gesellschaft der Fremden*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgemeinschaft.
- Wahking, H. (1992) Spiritual growth through forgiveness. *Journal of Psychology and Christianity*, 11, 198-206.
- Wälde, M. (1985) *Husserl und Schapp. Von der Phänomenologie des inneren Zeitbewusstseins zur Philosophie der Geschichten*. Basel/Stuttgart: Schwabe.

- Walzer, M. (1993) Die kommunitaristische Kritik am Liberalismus. In: A. Honneth (Hrsg.) *Kommunitarismus* (S. 157-180). Frankfurt a.M.: Campus.
- Watabane, J.M. & Smuts, B.B. (1999) Explaining religion without explaining it away: Trust, truth, and the evolution of cooperation in Roy A. Rappaport's „The Obvious Aspects of Ritual“. *American Anthropologist*, 101, 98-112.
- Watzlawick, P., Beavin, J.H. & Jackson, D.D. (1971) *Menschliche Kommunikation*. Stuttgart etc.: Huber.
- Weingart, P. (1997) Interdisziplinarität – der paradoxe Diskurs. *Ethik und Sozialwissenschaft*, 8, 521-529.
- Weissman, M. & LaRue, C.M. (1998) Earning trust from youth with none to spare. *Child Welfare*, 77, 579-594.
- Weizsäcker, Ch. von (1999) Interview in der Zeitschrift „Bankspiegel. Zeitschrift für modernes Bankwesen“, Heft 171, S. 8-12.
- Welsch, W. (1987) *Unsere postmoderne Moderne*. Weinheim: VCH, Acta Humaniora.
- Werhane, P.H. (1999) Justice and trust. *Journal of Business Ethics*, 21, 237-249.
- Westin, A.F. (1992) Two key factors that belong in a macroergonomic analysis of electronic monitoring. Employee perceptions of fairness and the climate of organizational trust and distrust. *Applied Ergonomics*, 23, 35-42.
- Whitener, E.M. (1997) The impact of human resource activities on employee trust. *Human Resource Management Review*, 7, 389-404.
- Wicks, A.C., Berman, S.L. & Jones, T.M. (1999) The structure of optimal trust: Moral and strategic implications. *Academy of Management Review*, 24, 99-116.

- Wilber, K. (1995) *Sex, ecology, spirituality: The spirit of evolution*. Boston: Shambhala.
- Wiley, R.H. (1983) The evolution of communication: Information and manipulation. In: T.R. Halliday & P.J.B. Slater (Hrsg.) *Communication (animal behavior)* Bd. 2 (S. 156-189). New York: Freeman.
- Williamson, O.E. (1993) Calculativeness, trust, and economic organization. *Journal of Law and Economics*, 36, 453-486
- Winter, P.L., Palucki, L.J. & Burkhardt, R.L. (1999) Anticipated responses to a fee program: The key is trust. *Journal of Leisure Research*, 31, 207-226..
- Wieselquist, J., Rusbult, C.E., Foster, C.A. & Agnew, C.R. (1999) Commitment, pro-relationship, and trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 942-966.
- Worthington, E.L. & Wade, N.G. (1999) The psychology of unforgiveness and forgiveness and implications for clinical practice. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 18, 385-418.
- Wundt, W. (1888) Ueber Ziele und Wege der Völkerpsychologie. *Philosophische Studien*, 4, 1-27.
- Wynne, B. (1992) Misunderstood misunderstanding: Social identities and the public uptake of science. *Public Understanding of Science*, 1, 281-304.
- Wynne, B. (1996) May the sheep safely graze? A reflexive view of the expert-lay knowledge divide. In: S. Lash, B. Szerszynski & B. Wynne (Hrsg.) *Risk, environment and modernity. Toward a new ecology* (S. 44-83). London etc.: Sage.
- Yablonski, L. (1970) *The violent gang* (revidierte Neuauflage). Baltimore: Penguin Books.

- Yalom, I.D. (1996) Und Nietzsche weinte (dt. Übers., Orig. 1992). Gütersloh: Bertelsmann Taschenbuch.
- Yamagishi, T. (1986) The provision of a sanctioning system as a public good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 110-116.
- Yamagishi, T. & Yamagishi, M. (1994) Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18, 129-166.
- Zeelenberg, M. (1999) The use of crying over spilled milk: a note on the rationality and functionality of regret. *Philosophical Psychology*, 12, 325-340.
- Ziegler, R. (1998) Trust and the reliability of expectations. *Rationality and Society*, 10, 427-450.
- Zimmerli, W.Ch. (2000) Der Mensch wird uns erhalten bleiben. *Forschung & Lehre*, 9, 455-457.
- Znaniecki, F. (1967) The laws of social psychology (Orig. 1925). New York: Russel & Russel.
- Zucker, L.G. (1986) Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920. In: B. Staw & L.L. Cummings (Hrsg.) *Research in organizational behavior*. Bd. 8 (S. 53-111) Greenwich: JAI-Press.
- Zuckermann, M. (1998) Perspektiven der Holocaust-Rezeption in Israel und Deutschland. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* (Beilage zur Wochenzeitschrift *Das Parlament*). B 14/98 vom 27. März 1998, S. 19-29.

NAMENVERZEICHNIS

- Adler, A. 223
Adorno, Th.W. 90, 91, 110
Ahlers, I. 147, 171
Ainsworth, M.D.S. 347, 351
Alexander, J.A. 122, 367
Allen, D.G. 383
Amagai, Y. 340
Amelang, M. 63, 338
Anderson, E. 362
Anderson, J.C. 21
Appleby, P.R. 343
Archer, J. 333, 337
Aristoteles 46
Armin, H.H. von 284
Aslop, S. 123
Augsburger, D. 289
Austin, J.L. 104
- Baecker, D. 335, 417
Baier, A. 180, 209
Baldwin, J.A. 126
Balister, Th. 298
Ball, D.F. 326
Banfield, E. 276
Barefoot, J.C. 340, 351
Barnard, A. 72
Barney, J.B. 209, 321
- Barr, S.H. 367
Barreira, P. 341
Basañez, M. 432
Bazerman, M. 314
Beauchamp, T.L. 377
Beavin, J.H. 381
Beck, J.R. 289
Beck, U. 139, 254, 272
Beleke, N. 28
Bellah, R.N. 268, 275
Bem, D.J. 208, 335
Bennett, S.E. 434
Bennis, W. 25
Benson, C.K. 289
Bergin, A.E. 386
Berman, S. 422
Berman, S.L. 364
Berry, L.L. 209
Berthold, N. 412
Bialaszewski, D. 362
Biedenkopf, K. 56, 430
Biemann, Ch. 110
Bierhoff, H.W. 338, 340
Bin, K. 250
Binmore, K. 307
Bird-David, N. 72
Bishop, P. 398-401

- Blair, T. 400
 Blau, P.M. 207, 317
 Bleicher, K. 152
 Blois, K.J. 21, 26, 28, 63, 180, 361, 362, 363
 Blüm, N. 278
 Blumer, H. 104
 Bochnik, H.J. 380
 Böhm, M. 40
 Böll, H. 14
 Bolle, F. 30, 366
 Bolton, D. 100
 Borkovec, T.D. 245
 Bolz, N. 146
 Bos, K. van den 367
 Boss, R.W. 364
 Boucsein, W. 78, 79
 Bourdieu, P. 86, 108-110, 421
 Bowers, M.R. 361
 Bowlby, J. 347
 Brasch, M.-A. 386
 Brennan, G. 318
 Breuer, St. 138, 149, 151
 Bricher, G. 383
 Brief, A.P. 367
 Britton, L.C. 326
 Brody, H. 377
 Broome, P. 367
 Brown, B.R. 331
 Bruder, K.A. 90, 248, 273
 Bruni, L. 421, 422
 Buber, M. 241, 247, 289, 359, 460
 Buchan, N. 328
 Buck, E. 338
 Buford, B. 250, 259
 Bunker, B.B. 321, 322
 Burger, H. 77
 Burke, P.J. 423, 424
 Burkhardt, R.L. 47
 Burkhead, J.D. 349
 Burt, R. 367
 Busch-Lüty, Ch. 248
 Buskens, V. 369
 Buss, D.M. 342
 Büssing, A. 367
 Butler, J.K. 362
 Butler, J.K. Jr. 361
 Byrne, J.A. 154
 Caesar, J. 168
 Callero, P.L. 108
 Cannon, J.P. 362
 Canovan, M. 437, 438
 Cantrell, R.S. 362
 Cappella, J.N. 433
 Carlin, M. 349
 Carney, M. 153

- Cassirer, E. 76
 Caton, H. 133
 Chanaron, J.-J. 207, 293, 405
 Chapman, A.J. 211
 Charmes, M.R. 278
 Chassein, J. 70
 Cheraskin, L. 320
 Chiles, T.H. 307
 Christensen, R. 379
 Christus, R. 170
 Churchland, P.M. 60, 61, 104
 Cialdini, R.B. 332
 Coleman, J.S. 269, 306, 307
 Condorcet, M.J.A. de 455
 Coopey, J. 367
 Coser, L. 407
 Cox, K. 189
 Cramer, R.E. 343
 Croson, R. 328
 Crotty, M. 383
 Curall, S.C. 154
 Cvetkovich, G. 150

 Darwin, Ch. 151
 Dass, R. 90
 Davis, J.H. 20, 324, 362, 363,
 367
 Davis, Ph.J. 155
 Degen, R. 163

 Demos, J. 409
 Denter, E. 256
 Descartes, R. 127
 Deutsch, M. 308-312, 314, 337
 Dewey, J. 49, 104, 107
 DiBlasio, F.A. 289
 Dillon, M. 139
 DiMaggio, P. 97
 Dixon, D.M. 389
 Doi, T. 250
 Doney, P. 362
 Dowding, K. 98
 Driscoll, J.W. 364
 Durkheim, É. 99
 Dyne, L. van 365

 Eickelpasch, R. 447
 Einstein, A. 60, 181
 Eisenstadt, S.N. 145
 Elam, M. 429
 Elias, N. 138
 Elster, J. 368
 Enright, R.D. 289
 Erikson, E.H. 16, 346, 347
 Esser, H. 113
 Etzioni, A. 266, 294, 421

 Fajans, J. 117
 Fazio, R.H. 216

- Fehlenberg, D. 380
 Fein, S. 335
 Fenster, A. 390
 Fenster, J. 390
 Fiedler, F.E. 278
 Fischer, K. 129, 130, 200
 Fisman, R. 321
 Flick, U. 263
 Fortes, M. 72
 Foucault, M. 158, 190
 Freud, S. 60, 223
 Friedman, J. 307
 Frijda, N.H. 205
 Fritsch, T.A. 349
 Fromm, E. 254
 Fukuyama, F. 159, 208, 421
 Fulk, J. 367

 Gabarro, J.J. 362
 Gaertner, L. 246
 Game, A. 46
 Gambetta, D. 412
 Gandhi, M. 43
 Ganesan, S. 63
 Garfinkel, H. 445-448
 Gergen, K.J. 186, 246, 257
 Gergen, M.M. 246
 Giallourakis, M. 362

 Giddens, A. 26, 99, 122, 128,
 142, 144, 159, 220, 400, 405,
 417, 429, 439
 Gleaves, D.H. 245
 Glotz, P. 173, 183
 Goffman, E. 279
 Goddard, C. 83
 Gold, A. 338
 Goldberg, R.K. 377
 Golombiewski, B. 63, 365
 Goold, S.D. 377
 Govier, T. 21
 Graen, G.B. 367
 Graetz, K. 246
 Granovetter, M.S. 409
 Graumann, C.F. 83
 Green, D.P. 307
 Greenberg, M.R. 184
 Greimas, A.J. 82
 Groeben, N. 36, 263
 Grubitzsch, S. 197
 Grundy, J. 154
 Guttman, A. 436

 Habermas, J. 193
 Hahn, A. 413
 Haitzinger, H. 13
 Hallam, R.S. 247
 Hansen, M.H. 209, 321

- Hardin, R. 25, 306, 307, 436
 Hargrave, T.D. 289
 Harris, F.C. 270
 Hazan, C. 341
 Hebl, J.H. 289
 Heider, F. 40, 336
 Hegel, G.W.F. 436
 Heisig, U. 373, 405
 Helbig, G. 51, 60
 Hemsley, D.R. 204
 Henager, R.F. 313
 Hentig, H. von 146
 Herbart, J.F. 75, 162
 Hersh, R. 155
 Hetts, J.J. 247
 Hewlett, B.S. 348
 Hill, J. 100
 Hilton, J.L. 335
 Hitler, A. 298
 Hobbes, Th. 456, 459
 Hochreich, D.J. 338
 Hochschild, A.R. 174
 Hollis, M. 454-459
 Holms, J.G. 339-342
 Holton, R. 63
 Homans, G.C. 307, 311
 Horstman, K. 379
 Hosmer, L.T. 322
 Hudson, A.C. 189
 Huemer, L. 35, 363
 Hume, D. 294, 305, 306, 307, 456
 Hunt, S.D. 154, 362, 367
 Huntington, S.P. 282
 Husserl, E. 191
 Imhof, A.E. 119, 135, 142, 148, 268, 275
 Ingleby, D. 241
 Inglehart, R. 432
 Irving, J. 275
 Jackson, D.D. 381
 Jamieson, K.H. 433
 Janowitz, M. 278
 Jarvenpaa, S.L. 155
 Jessen, B. 283
 Johnson-George, C. 341
 Johnston, D. 349
 Jones, D.M. 211
 Jones, T.M. 364
 Josipovici, G. 70
 Judge, T.A. 154
 Jung, Th. 242
 Kambartel, F. 162
 Kaminski, G. 113
 Kant, I. 456

- Karlen, A. 434
 Karstedt, S. 171, 172
 Kaune, A. 257
 Kee, H.W. 304
 Keen, E. 66
 Kelman, H.C. 89
 Kerr, M. 352
 Kelley, H.H. 336
 Keynes, J.M. 14
 Khanna, T. 321
 Kiefer, N. 266
 Kieser, A. 125, 126
 Kimmel, M.J. 324
 Kipnis, D. 416
 Kleist, H. von 89
 Klemperer, V. 68
 Knez, M. 367
 Knox, R.E. 304
 Kohl, H. 284
 Köhle, K. 380
 Kolakowski, L. 193
 Koller, M. 332
 Korczynski, M. 28, 35, 97, 368,
 428, 429
 Kornfield, J. 90
 Krampen, G. 339
 Kreissl, R. 172
 Kruglanski, A.W. 334
 Kübel, E. 338
 Kuhn, Th. 192
 Kydd, A. 329
 La Bruyères 124
 Lambert, M.J. 386
 Lamp, H.R. 128
 Lang, T. 434
 Langer, E.J. 245
 LaRue, C.M. 349
 Lasswell, H.D. 108
 Laubacher, R. 140
 Laucken, U. 38, 46, 51, 60, 65,
 68, 70, 72, 75, 78, 80, 81, 83,
 85, 89, 104, 105, 108, 116,
 117, 129, 189, 201, 204, 212-
 214, 221, 229, 234, 239, 286,
 297, 336
 Lawler, E. 365
 Lazaric, N. 372
 Lee, Ch. 214
 Lee, J.A. 340
 Lee, S.-Y.D. 122, 367
 Le Goff, J. 414-416
 Leidner, D.E. 155
 Leisenberg, W. 79
 Lemke, H. 461
 Lewicki, R.J. 321, 322
 Lewin, K. 215
 Lewis, J.D. 364, 373

- Likert, R. 366
 Lind, E.A. 367
 Lindner, G.A. 104
 Lindsfold, S. 321
 Lindsley, S.L. 143, 192, 231
 Lofstedt, R.E. 150
 Loomis, J.L. 314-316
 Lorenz, E. 372
 Luhmann, N. 57, 91, 136, 139,
 176, 189, 405, 406, 440-445
 Lutz, C. 117
 Lyon, F. 372
 Lyotard, J.F. 29, 157

 Macias, C. 341
 Mackie, D.M. 28
 MacKinnon, L.K. 402
 Mair, M. 65
 Matsakis, A. 382
 Mayer, R.C. 20, 324, 362, 363,
 367
 McClelland, D.C. 168
 McConkie, M. 63, 365
 McCullough, L.B. 378
 McKee, M. 434
 McKenna, B. 154
 McMackin, J.F. 307
 Mead, G.H. 100, 105, 108

 Mees, U. 51, 68, 70, 212, 234,
 250, 254, 286
 Mensik, S. 370, 442
 Metzger, R. 245
 Metzinger, Th. 76
 Meyer, W.-U. 337
 Michie, J. 371
 Miller, C.L. 343
 Miller, S. 360
 Mills, C.W. 38, 99, 193
 Mishra, A.K. 366
 Misztal, B.A. 28, 145, 374
 Mitchell, C.E. 13
 Mittelstraß, J. 146
 Mitterauer, M. 409
 Miyuki, M. 90
 Moberg, D.J. 373
 Moghaddam, F.M. 425
 Molm, L.D. 317, 318
 Mommsen, W. 272
 Montesquieu, Ch. de 436
 Moreno, A. 432
 Morgan, R.M. 154, 362, 367
 Morris, D.B. 29
 Morris, J.H. 373
 Moscovici, S. 187
 Mugny, G. 187
 Mühlfelder, M. 373
 Müller-Doohm, St. 242

- Müller-Freienfels, R. 110, 115,
136, 140, 141, 170, 247, 253,
254, 403
- Musham, C. 44, 132
- Narus, J.A. 21
- Nassehi, A. 413
- Neubauer, W. 362
- Neumaier, A. 57
- Newton, K. 423
- Niewiadomski, J. 169
- Niemeyer, A.H. 449
- Nietzsche, F. 132, 171
- Nixon, R. 129
- Noelle-Neumann, E. 426
- Norris, S.L. 340
- Nunn, W. 14
- Nunner-Winkler, G. 451
- Nussbaum, M. 451
- Nyhan, R.C. 367
- O'Connor, K.P. 247
- Oevermann, U. 97, 98, 196,
274, 422
- Opaschowski, H.W. 255
- Oppenheimer, F. 41, 281
- O'Reilly, C.A. 364
- Osgood, C.E. 335
- Onuma, Y. 133
- Ozanne, J.L. 362
- Palaver, W. 169
- Palucki, L.J. 47
- Park, S.H. 371
- Parker, I. 190
- Parkhe, A. 41, 153, 360, 370-
372
- Parks, C.D. 313
- Parnas, J. 245
- Parrott, W.G. 47
- Passey, A. 35, 403, 406, 424
- Passmore, J. 449
- Paulus 224
- Pelham, B.W. 247
- Pérez López, J.A. 367
- Petermann, F. 26, 380, 381,
383
- Peters, R.S. 26
- Peterson, G. 317
- Peterson, R.S. 364
- Pettit, P. 318
- Phillips, A. 367
- Pingleton, J.P. 44, 289
- Popper, K.R. 78, 127
- Porter, T.M. 157
- Portes, A. 421
- Pratt, J.W. 167

- Prinzhorn, H. 239, 386, 387,
 391
 Proctor, J.H. 289
 Prodi, R. 432
 Pruitt, D.G. 318, 319, 330
 Pruzinski, T. 245
 Putnam, R.D. 269, 294, 405,
 421-423

 Qualtinger, H. 169

 Ranke, L. von 226
 Rappaport, R.A. 42, 201, 297
 Rauh, J. 185
 Raw, M. 434
 Rawls, J. 436, 456
 Reis, Ch. 89
 Reiser, S.J. 378
 Rempel, J.K. 339-342
 Rhoads, K.v.L. 332
 Rhodes, R. 376-378
 Richards, J. 86
 Richardson, L.D. 361
 Ricoeur, P. 233, 244, 246
 Roberts, J. 434
 Roberts, K.H. 364
 Romilly, J. de 45
 Rosner, B. 122
 Rotenberg, K.J. 351

 Rothacker, E. 129
 Rothmeier, R.C. 389
 Rothspan, S. 343
 Rotter, J.B. 337, 338, 340, 351,
 365, 393
 Rubin, J.Z. 331
 Rusbridger, A. 14
 Ruscio, K.P. 122, 242, 436
 Ryle, G. 229

 Sagarin, B.J. 332
 Sako, M. 223, 367
 Sakuma, M. 247
 Sarbin, Th. 66
 Sartre, J.P. 460
 Sass, L.A. 245
 Scamahorn, S.D. 313
 Schäffle, A.E.F. 136
 Schapp, W. 65, 244
 Scheele, B. 36, 78, 263
 Scheibe, W. 452
 Schenkel, W. 51
 Scheuerer-Englisch, H. 346,
 347
 Schiemann, W. 367
 Schießl, M. 151, 283
 Schilder, P. 245
 Schmalt, H.-D. 337
 Schmidt, H. 43

- Schmidt, R. 64
 Schmidt-Rathjens, C. 63
 Schmitt, A. 15, 51, 70, 227,
 234, 252
 Schmitt, R. 71, 72
 Schneersohn, F. 60
 Schneider, D. 192
 Schoorman, S.D. 20, 324, 363
 Schottlaender, R. 452
 Schöder, G. 260, 400, 415
 Schrödinger, E. 78
 Schulze, G. 135, 139, 144, 147,
 188
 Schumpeter, J. 187
 Schurr, P.H. 362
 Schütz, A. 446
 Schwab, R. 386, 388, 389
 Schweer, M. 26, 392-398
 Schwemmer, O. 114
 Searle, J.F. 82
 Sedikides, C. 246
 Sedlmayr, E. 77
 Seligman, A. 35, 432
 Selznik, P. 142
 Sennett, R. 143, 405, 416, 417
 Shapiro, D.L. 320, 321
 Shapiro, I. 307
 Shaver, P. 341
 Shaw, R.B. 379
 Sheppard, B.H. 320
 Shills, E.E. 278
 Shimada, S. 246
 Silver, A. 270
 Simmel, G. 25, 118, 143, 188,
 279, 405, 408
 Simons, T.L. 364
 Simpson, J.A. 341
 Slovic, P. 205, 329
 Smedslund, J. 20, 314, 345, 396
 Smith, A. 456
 Smith, E.R. 28
 Smith, M.R. 306, 366
 Smuts, B.B. 201
 Snyder, M. 340
 Sobull, D. 149
 Sójka, J. 159
 Soros, G. 41, 45, 125, 152
 Spreitzer, G.M. 366
 Stack, L.C. 63
 Stattin, H. 352
 Stenger, H. 293
 Stets, J.E. 423, 424
 Stolle, D. 422, 423
 Strain, J.J. 376-378
 Strasser, H. 167
 Straus, E. 407
 Strauss, Ch.M. 63
 Strickland, L.H. 334

- Strong, S.R. 389
 Succi, M.J. 122, 367
 Suckut, S. 67
 Sue, S. 390
 Sugden, R. 421, 422
 Sullivan, H.S. 108
 Sumner, W.C. 22, 151
 Swan, J.E. 361
 Swap, W.C. 341
 Szerszynski, B. 332
 Sztompka, P. 186

 Takahashi, N. 317
 Tan, C.S.F. 367
 Tan, H.H. 367
 Taylor, Ch. 168
 Taylor-Gooby, P. 424
 Tenbrunsel, A.E. 402
 Theophrast 123
 Teufel, E. 260
 Thomae, H. 32, 347, 351, 354,
 355, 357, 359
 Thomas, W.I. 231
 Thompson, D. 436
 Timotheus 224
 Tonkiss, F. 35, 403, 406, 424
 Tönnies, F. 405, 406, 408
 Trettin, L. 44, 132
 Trost, K. 352

 Truman, H.S. 129
 Tuomela, R. 457
 Turnbull, C.M. 37
 Tversky, A. 148

 Ungson, G.R. 371
 Uhle, R. 139, 452
 Uslaner, E.M. 269, 270, 294,
 341, 421, 433

 Vallacher, R.R. 204
 Vallelonga, D.S. 78
 Veenstra, G. 289
 Viebig, J. 339
 Vine, I. 222, 342
 Volery, T. 370, 442
 Voswinkel, St. 167
 Vowinckel, G. 252

 Wade, N.G. 288
 Wahking, H. 289
 Wälde, M. 78
 Walser, M. 196
 Walter, W. 339
 Walzer, M. 141
 Watabane, J.M. 201
 Watzlawick, P. 381
 Weber, M. 187
 Wegner, D.M. 204

- Weingart, P. 130, 200
Weissman, M. 349
Weitz, B.A. 362
Weizsäcker, Ch. von 145, 202
Welsch, W. 29
Werhane, P.H. 149
Wessie, J. 369
Westin, A.F. 367
Wetzstein, Th.A. 89
Whitener, E.M. 370
Whiting, J. 245
Wicks, A.C. 364
Wilber, K. 273
Wiley, R.H. 245
Wilke, H.A.M. 367
Williams, B. 184
Williamson, O.E. 35, 242
Winter, D.G. 168
Winter, P.L. 47
Wieselquist, J. 331
Wittgenstein, L. 456, 459
Woodburn, J. 72
Worthington, E.L. 288
Wundt, W. 60
Wynne, B. 209, 233
- Yablonski, L. 250
Yalom, I.D. 132
Yamagishi, M. 182
Yamagishi, T. 182, 313
Young, K. 390
Young, R. 341
- Zane, N. 390
Zanna, M.P. 339-342
Zeckhauser, R.J. 167
Zeelenberg, M. 288
Ziegler, R. 366
Zimmerli, W.Ch. 181
Zimmermann, P. 346, 347
Znaniacki, F. 100, 231
Zucker, L.G. 364, 366, 370
Zuckermann, M. 92
Zweigenhaft, R.L. 340