

Vertrauen als Voraussetzung ökonomischen Handelns



Prof. Dr. Dr. h. c. Ulrich Blum

Präsident des Instituts für Wirtschaftsforschung
Halle

Vorgeschichte

Wir befinden uns auf dem Jahrmarkt. Über die Menschenmenge ist ein langes Seil, an zwei Masten verankert, gespannt. Ein Mann steigt den einen Mast hinauf und balanciert erfolgreich über die Menge. Die Menge jöhlt, sie will mehr. Er steigt hinab, schnallt sich eine Schubkarre auf den Rücken und steigt wieder hinauf. Statt des Balancestabs schiebt er nun die Schubkarre über das Seil. Die Menge jubelt. Sie verlangt nach noch mehr! Von oben ruft er herab: Wer setzt sich in die Schubkarre? Alles schweigt. Ein kleiner Junge steigt den Mast hinauf, setzt sich in die Schubkarre, und der Mann fährt das Kind über den Abgrund. Die Menge ist fasziniert und verstummt. Man fragt den kleinen, wieder herabsteigenden Jungen: Wie konntest du das machen? Da antwortet dieser: Aber das ist doch mein Vater!

Vertrauen, Ethik und Risiko

Was ist also Vertrauen? Wir verstehen unter diesem Begriff im Allgemeinen, dass Prozesse innerhalb eines bekannten Entwicklungskorridors ablaufen und damit den erwarteten und nicht einen möglichen alternativen Verlauf nehmen (das wäre das Enttäuschen des Vertrauens). Dies unterscheidet Vertrauen von Hoffnung, die keine spezifische bzw. konkrete Handlungs- und Aktivitätsalternative kennt. Vertrauen bezieht sich immer auf Bezugspersonen oder -gruppen oder Institutionen bzw. Organisationen.

Oft wird ergänzt, Vertrauen gründe auf minimalmoralischem Verhalten, also einer für den entsprechenden Prozess relevanten Ethik.¹ Gemeinsame Werte seien hierfür Ausweis. Das sagt aber nichts darüber, ob diese Ethik dem üblichen „Qualitätssiegel“ des kategorischen Imperativs genügt – siehe die „Ganovenehre“ oder das Vertrauen von Unternehmen, ein Kartell einzuhalten. Vertrauen muss auch stabilisiert werden – es muss sich langfristig lohnen, Vertrauen zu geben und zu nehmen. Zum Vertrauen der Kartellbrüder: In der Zwischenkriegszeit wurde das Vertrauen in die Stabilität einer wettbewerbswidrigen Absprache stabilisiert, indem ein unterschriebener Wechsel ohne eingetra-

¹ Vgl. hierzu *Kirchgässner* (1991).

genen Betrag bei der Kartellorganisation zu hinterlegen war. Brach das Unternehmen aus der Vereinbarung aus, wurde der Schaden eingetragen und der Wechsel gezogen. Dann wirkte das Wechselrecht unmittelbar! Auch in der gegenwärtigen Krise offenbart sich ein Vertrauen der Bankerklasse: Keiner bricht aus und stellt das „Geschäftsmodell“ offen infrage! Vertrauen ist also nicht von einer gemeinsinnigen Perspektive her² immer nur mit positiven Erwartungsprozessen oder fairem Verhalten verbunden.

Vertrauen ist erforderlich, um Risiko zu bewältigen, also die Wahrscheinlichkeit für das Wahrnehmen alternativer Handlungsoptionen einzuengen. Bei Ungewissheit, wenn also weder eine subjektive noch eine objektive Wahrscheinlichkeitsverteilung vorhanden ist, hilft Vertrauen nicht weiter – dann ist man bei der Hoffnung. Aus theologischer Sicht kann gefragt werden: Ist „Erlösung und ewiges Leben“ Hoffnung und erst durch den personalisierten Gott Vertrauen?

Vertrauen in den Staatswissenschaften

Vertrauen besitzt einen starken soziologischen Bezug. Luhmann definiert Vertrauen als „Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität“.³ Dies beinhaltet eine „riskante Vorleistung“. Wenn wegen Komplexität, begrenzter Rationalität oder fehlenden Informationen Entscheidungen gefällt werden müssen, befähigt Vertrauen zu Entscheidungen – die dann aber eine hohe intuitive Komponente besitzen. Luhmann führt fort, dass Mißtrauen eigentlich kein Gegenstück sei, sondern vielmehr als „funktionales Äquivalent“ zu Vertrauen aufgefasst werden müsse, da es ebenfalls Komplexität reduziert und zu auf Intuition basierten Entscheidungen befähige. Damit können Vertrauen und Mißtrauen in Abhängigkeit von der komplexen sozialen Situation simultan auftreten.

Wenn Intuition wichtig ist, dann wird ein Rekurs auf Erziehung zwangsläufig. Denn sie ist nicht von der diskursiven Kompetenz oder Kapazität des Verstandes abhängig, sondern Hintergrund der Kreativität, also eines freien, aufklärerischen Denkvermögens (Kant: „sapere aude“⁴).

Drei Begriffe werden häufig im Kontext von Vertrauen verwendet:

- **Glaubwürdigkeit** als Fähigkeit, Aussagen, Handlungen oder Informationsquellen als verlässlich einzustufen; vor allem bei den Handlungsmotiven der später noch erwähnten Spieltheorie ist sie zentral im Sinne einer Verpflichtung (*commitment*). Um Glaubhaftigkeit zu erzeugen, wurden in der Antike beispielsweise Geiseln hinterlegt

2 Vgl. hierzu den Begriff des Gemeinsinns; er steht im Kern der Forderung des preußischen Reformers Freiherr vom Stein nach mehr Bürgersinn und Gemeingeist, stellt gleichsam seine Synthese dar. Der analoge englische Begriff ist der *common sense* als allgemeingültige Grundlage des gesellschaftlichen Lebens.

3 Luhmann (2000).

4 Kant (1797).

(oder geheiratet – *felix Austria nube*), heute reichen beim Kreditvertrag (*credere* = Glauben) sächliche Sicherheiten.

- **Verlässlichkeit** und Zuverlässigkeit, neudeutsch auch Reliabilität als Maß der formalen Genauigkeit (*rigorousness*) für Untersuchungsprozesse – bei Wiederholung des Experimentes ist das gleiche Ergebnis zu erzielen. Dadurch werden Ergebnisse „objektiv“.
- **Authentizität**, also „Echtheit der Person“ und, damit verbunden, eine Abwesenheit von Manipulation.

Der ökonomische Bezug ist zunächst sehr vordergründig: Einen ersten Zugang zum Vertrauen gewinnt der Student der Wirtschaftswissenschaften in der Statistik, wenn über „Konfidenzintervalle“ gesprochen wird, also Bereiche, in denen ein Ereignis mit einer bestimmten Eintrittswahrscheinlichkeit (meist 95%) verbunden wird. Einen weiteren Bezug findet der Student in der Theorie rationaler Erwartungen: Erwartungen sind dann rational, wenn der Erwartungswert eines künftigen Ereignisses mit dessen Realisierung übereinstimmt. Dieses Wissenschaftsgebiet ist deshalb interessant, weil es oft auch ein aus Sicht effizienter Allokation schädliches Herdenverhalten im Sinne einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung beschreibt: Wenn alle an die Inflation glauben, dann kommt sie auch. Damit gelangt man zum Feld der Ökonomie, für die das Vertrauen eine konstitutive Bedeutung hat: Märkte sind Institutionen, die auf Vertrauen aufbauen. Ohne dieses würde, wie die moderne Transaktionskostentheorie zeigt, der Markt als Ort der Allokation schnell „zu teuer“ und anderen Institutionen, beispielsweise hierarchischen, unterlegen sein.⁵ Aber gerade am Markt wird deutlich, wie schwierig das Abwägen ist – im langfristigen Interesse fair bleiben, Vertrauen in das Gegenüber setzen, das auch von diesem Fairness geübt wird, oder einfach den Geschäftspartner „für den schnellen Euro“ über den Tisch ziehen? Derartige Dilemmata betrachtet die Spieltheorie. Wie später gezeigt wird, sind moralische Versuchung, also das kurzfristige Nutzen von Vorteilen, adverse Selektion, also das Teilen von (Risiko-)Gesamtheiten in einer Art, dass das System untergeht, oder *hold up*, also das Erpressen aus einer Notlage heraus, tödlich für effiziente Märkte, weshalb die Analyse der Zusammenhänge und der Umgang mit den Problemen – insbesondere Vorschläge zu deren Lösung – zu einem zentralen Gebiet der modernen Ökonomie geworden sind. Eine wichtige Lösung ist das Aussenden glaubhafter Signale. Dabei muss das bessere Risiko billiger signalisieren können, also: Die Durchrostungs-garantie muss für den reputierlichen Autohersteller billiger als für den unzuverlässigen sein.

Dilemmata in Beispielen

Der bereits erwähnte Begriff des **Dilemmas** (griechisch: zweigliedrige Annahme, im Deutschen meist als Zwickmühle bezeichnet) steht im Zentrum des Interesses: Zwei

⁵ Vgl. hierzu die Ausführungen bei *Blum, Dudley, Leibbrand, Weiske* (2005).

Wahlmöglichkeiten existieren, welche beide zu unerwünschten (gelegentlich auch erwünschten) Resultaten führen. Das erscheint dann als paradox. Im ökonomischen Kontext ist die scheinbar zu präferierende Handlung, weil individuell sinnvoll, mit einem kollektiven Schaden verbunden, während das scheinbar wenig vernünftige Handeln letztendlich bessere Ergebnisse bietet. Man bezeichnet das auch als Rationalitätsfalle (*how to beat the system*). Dafür werden hier Beispiele angeboten, die zeigen, wie schnell Vertrauen durch moralische Versuchung ausgehebelt werden kann:

1. Die Gurtanlegepflicht hat tatsächlich die Anzahl der schweren Unfälle mit Schnittverletzungen verringert, die Zahl der Unfälle insgesamt ist aber gestiegen.⁶ Hintergrund ist das, was die Wissenschaftler als Risiko-Homeostasis-Theorie bezeichnen, der zufolge Individuen versuchen, ihr Risiko auf konstantem Niveau zu halten. Wenn nun dieses durch einen technischen Eingriff gesenkt wird, dann treten sie risikobereiter auf, weil ein Teil des Risikos von der Technologie kompensiert wird. Als Folge gab es vermehrt kleinere Unfälle, weil sich die Menschen sicherer fühlten; der Erwartungswert aus Häufigkeit und Schwere blieb annähernd konstant.
2. Norbert Blüm hat versucht, Gesundheitskosten einzusparen, und verbot das Verschreiben bestimmter Medikamente, beispielsweise einfacher Nasensprays. Der Patient, unter einer tiefenden Nase leidend, ging zu seinem Arzt und verlangte eine Medikation. Dieser verschrieb ihm ein Nasenspray, wies ihn aber darauf hin, dass dieses nicht ersatzpflichtig sei. Daraufhin konterte der Durchschnittspatient ganz rational, er würde, wenn der Arzt nichts verschriebe, was die Kasse erstattet, den Arzt wechseln. So bekam er „Brutalin“, das ultimative Nasenspray, in homöopathischen Dosen zu genießen. Am Ende waren die Kosten sogar gestiegen.
3. Um den morgendlichen und abendlichen Verkehrsstaus zu begegnen, versuchte die Stadtregierung von Washington, einerseits den Busverkehr zu fördern, andererseits im Rahmen des Pendelverkehrs mehr Personen in ein Auto zu bringen. Wenn auch das Bussystem in der Innenstadt daraufhin gut funktionierte, trat auf dem Lande und in den Suburbs ein Problem auf: Entweder hielt der Bus alle 200 bis 300 Meter, also an jedem dritten oder vierten Haus, um die Menschen aufzunehmen und kam dann nie in der Stadt an, oder er hielt alle 20 bis 30 Häuser, also alle zwei Kilometer, dann ging niemand zum Bus. Offensichtlich passte die Siedlungsstruktur nicht zu einem Massenverkehrsmittel. Neben diesem Rationalitätsproblem der Planung trat noch eine andere Verhaltensweise auf: Amerikaner wollen gerne alleine im Auto sitzen und dabei ihren Kaffee „süffeln“. Da sie mit zwei und mehr Passagieren an Bord auf diesen *dedicated lanes*, ausgewiesen mit einem Delta, fahren durften, setzten sie Schaufensterpuppen ins Auto.
4. Jeder kennt die unendlichen, mit Glas beladenen Züge aus dem mittleren Westen der USA, die vor einigen Jahren in einer Reklame für Glasrecycling gezeigt wurden.

⁶ Blum, Gaudry (2001).

Obwohl sie laut tutend durch die Prärie fahren und kilometerweit sichtbar und hörbar sind, kommt es immer wieder zu tödlichen Unfällen an Bahnübergängen. Die Versicherungen vermuten, dass es sich dabei um Selbstmörder handelt, die einen Unfall simulieren wollen, damit ihrer Familie die Versicherungsprämie nicht verlorengelht. Etwas Ähnliches gibt es auch in Kanada und Skandinavien: Eigentlich weiß jeder, dass man bei Dämmerung auf der Landstraße vorsichtig fahren muss, weil Elche den Weg kreuzen können. Ein Zusammenstoß mit ihnen ist meist tödlich, da sich ihre Schaufeln tief in die Fahrgastzelle bohren und die Passagiere aufspießen. Insofern vermuten die Versicherungen, dass diejenigen, die weder bremsen noch ausweichen, Selbstmörder sind. Deshalb legten sie fest, dass keine Prämie gezahlt wird, wenn vorher nicht gebremst und ausgelenkt wurde. Allerdings vertrugen viele Autos diese Manöver nicht und überschlugen sich, mit ebenfalls tödlichen Folgen. So entstand die Forderung, dass Autos den Elchtest überstehen müssen.

Ohne vorausschauendes Denken und damit das Bilden von Vertrauen durch Institutionen kann das Problem nicht gelöst werden. Da Institutionen dazu dienen, Transaktionskosten zu senken, also als Schmiermittel der Wirtschaft aufzufassen sind, wird der Wettbewerb um die besseren institutionellen Arrangements als Ergebnis von Dilemmaerfahrungen und -lösungen zu betrachten sein.

Dilemmata in der Theorie

Auf der individuellen Ebene ist das Konstrukt des Vertrauensspiels ausgesprochen hilfreich, um die verhandelten Sachverhalte zu erläutern. Der römische Senat bittet **Cäsar**, Gallien zu erobern. Zunächst entscheidet der Senat, ob er Cäsar Vertrauen schenkt oder nicht. Entscheidet er sich für die erste Variante, kann nun wiederum Cäsar entscheiden, ob er das ihm entgegengebrachte Vertrauen missbraucht oder honoriert.

	Senat vertraut nicht	Senat vertraut Cäsar; Cäsar missbraucht Vertrauen	Senat vertraut Cäsar; Cäsar honoriert Vertrauen
Ertrag des Senats	0	-1	1
Ertrag für Cäsar	0	2	1

Ein rationaler Treuhänder, also Cäsar, wird sich nun dafür entscheiden, das ihm entgegengebrachte Vertrauen zu missbrauchen, da er so die höchste Auszahlung für sich erhält.⁷ Da ein Treugeber, also der Senat, dies ahnt, wird er erst gar kein Vertrauen schenken. Dies führt dazu, dass beide Akteure leer ausgehen. Gelöst werden kann dieses Dilemma einerseits dadurch, dass der Treugeber Erfahrungen mit dem Treuhänder hat

⁷ Vgl. wieder *Blum, Dudley, Leibbrand, Weiske (2005)*, a. a. O.

und somit dessen Verhalten vorhersehbar ist. Hat der Treuhänder daran Interesse, wird er bereitwillig glaubhafte Signale senden, beispielsweise Bürgschaften leisten. Andererseits kann der Treugeber auch Kontrolle über den Treuhänder ausüben und bei Missbrauch des Vertrauens Sanktionen verhängen. Dies wird in der Prinzipal-Agent-Theorie modelliert. Ursache des Problems sind die Informationsasymmetrien, also unterschiedliche Informationsstände, die nicht problemlos zu beseitigen sind. In der Regel wird das Prinzipal-Agent-Modell so aufgebaut, dass der Prinzipal über weniger Informationen verfügt als der besser „in der Lage“ lebende Agent. Da der Prinzipal aber weniger risikoscheu als der Agent ist, versichert er ihn und kassiert so die Risikoprämie. Der Agent muss letztlich den vom Prinzipal angebotenen Vertrag annehmen, weshalb für ihn die Bezahlung oberhalb des erwarteten Minimalnutzens liegen muß. Der Prinzipal muss wiederum die Risikoprämie als adäquat empfinden.

Anwendungsbeispiele für Prinzipal-Agent-Modelle (PA-Modelle)

PA-Modell	Prinzipal	Agent	Anstrengung, Typ
Moralische Versuchung mit verborgenem Handeln	Versicherung	Kunde	Vorsicht mit Glas
	Unternehmer	Arbeitnehmer	Arbeitsanstrengung
	Gesellschaft	Verbrecher	Verbrechensabschreckung
	Minister	Bürgermeister	Ansiedlungsmühe
Moralische Versuchung mit verborgener Information	Aktienbesitzer	Vorstand	Investitionsentscheidung
	Bankenaufsicht	Bank	Sicherheit von Krediten
Adverse Selektion	Versicherung	Kunde	Vorerkrankungen
	Aktienbesitzer	Obligationenhalter	Risiko von Projekten
	Unternehmer	Arbeiter	Qualifikation
	Autokäufer	Autoverkäufer	Qualität
Signaling (A)		Prospekthaftung	
		Zeugnisse	
		Garantie	
Screening (P)	Verschiedene Tarife		
	Eingruppierung		

Quelle: Blum, Dudley, Leibbrand, Weiske (2005), a. a. O., S. 158.

Ogleich sowohl im individuellen als auch im gesellschaftlichen Kontext Vertrauen eine herausragende Bedeutung besitzt, ist es in modernen Gesellschaften weniger die isolierte Abstimmung zwischen Individuen (ein jeder trage seine eigene Last, also die Opportunitätskosten) als die gesellschaftliche Abstimmung (ein jeder trage des anderen Last), für die Vertrauen eine herausragende Rolle spielt. Heckathorn (1996, S. 250) hat das System kollektiven Handelns in diesem Kontext positioniert; er schreibt:

„Theoretical accounts of participation in collective action have become more divergent. Some analysts employ the Prisoner’s Dilemma paradigm, other analysts suggest that different social dilemmas underlie collective action, and still others deny that social dilemmas play any significant role in collective action. I propose a theoretical exhaustive inventory of the dilemmas arising in collective action systems and show that five games, including the Prisoner’s Dilemma, can underlie collective action.“⁸

Dem Gefangenendilemma liegt folgender Kontext zugrunde: Zwei Landstreicher werden aufgegriffen, weil man einen Toten gefunden hat und ihnen dessen Tötung zur Last legt. Beide werden getrennt dem Untersuchungsrichter vorgeführt. Wenn sie beide schweigen, werden sie wegen Landstreicherei zu zwei Jahren verurteilt. Wenn einer schweigt und der andere als Kronzeuge aussagt, kommt dieser frei und der andere bekommt zehn Jahre Zuchthaus. Beschuldigen sich beide als Kronzeugen, gehen beide für acht Jahre ins Zuchthaus. Offensichtlich ist es für beide sinnvoll, sich gegenseitig zu vertrauen und zu schweigen, denn dann kommen sie mit nur zwei Jahren Freiheitsentzug davon.

Das Gefangenendilemma

		Gefangener 2			
		schweigt		Kronzeuge	
Gefangener 1	schweigt	-2/2	A	C	-10/0
	Kronzeuge	0/-10	B	D	-8/-8

Beim Feiglingsspiel reicht es, wenn nur von einer Partei Vertrauen ausgeübt wird: Ein Mann besitzt eine Ziege, die gelegentlich im Nachbargarten das Gemüse abfrisst. Der Nachbar wiederum besitzt einen Hund, der die Ziege gern herumjagt, was dazu führt, dass diese dann keine Milch gibt. Beide Nachbarn verabreden sich, einen Zaun zu bauen. Der Bau des Zauns erfordert Arbeitsleistung. Deshalb ist der Ertrag (Gemüse, Ziegenmilch) umso höher, je weniger Arbeit der Einzelne aufwenden muss. Denn wenn nur einer den Zaun baut, ist er bereits bessergestellt, als wenn er angefressenes Gemüse oder saure Milch hätte. Insofern ist die Lage einfach: Bauen beide den Zaun, haben sie jeweils einen Ertrag von drei Geldeinheiten. Baut der eine den Zaun, der andere aber nicht, so hat der erste den Ertrag von zwei Geldeinheiten, weil seine Arbeitsleistung zu berücksichtigen ist, der zweite einen Ertrag von dreieinhalb Geldeinheiten. Das gilt symmetrisch. Baut keiner den Zaun, bleibt die schlechte Situation bestehen, und beide haben nur einen Ertrag von einer Geldeinheit. Es ist optimal, wenn beide zusammen den Zaun bauen, aber es reicht völlig aus, und hier liegt die stabile Lösung, wenn nur einer zum Zaunbauen kommt. Das ist die klassische Lösung „Freiwillige vor!“

Ein klassisches Problem wird von Hardin in der „Tragik der Allmende“ beschrieben:⁹ Auf einem Allmendeland ist Platz für zehn Kühe. Ein intelligenter Bauer stellt eine elfte Kuh

⁸ Heckathorn (1996).

⁹ Hardin (1968), pp. 1243 et sqq.

Das Feiglingsspiel (Chicken Game)

		Nachbar 2			
		baut Zaun		baut keinen Zaun	
Nachbar 1	baut Zaun	<u>3/3</u> A	C	<u>2/3,5</u>	
	baut keinen Zaun	<u>3,5/2</u> B	D	1/1	

auf die Wiese. Damit sinkt der Ertrag pro Kuh auf 91% (nämlich zehn geteilt durch elf), aber der einzelne Bauer hat einen Zusatzertrag von rund 80%, weil ja nun zwei seiner Kühe kostenlos auf der Wiese weiden. Das nimmt der nächste Bauer zum Anlass, Gleiches zu tun. Nun steigt der Ertrag für die zweite Kuh auf 70%, aber es sinkt der jeder anderen Kuh um 30%. Man kann dieses Spiel so weit treiben, bis alle Kühe verhungert sind und die Fläche überweidet ist. Entweder die Gruppe ist hinreichend überschaubar, sodass man sich vertrauen kann, die Wiese nicht zu übernutzen, oder man benötigt Kontrolle, also eine Zusicherung von Sanktionen bei Nichtkooperation. Aus diesem Grund haben Gesellschaften Eigentumsrechte begründet. Diese lassen sich als Zusicherungsspiel begreifen, weil jeder dem anderen versichert, die Eigentumsrechte zu achten bzw. dem Staat ein Gewaltmonopol einzuräumen, um die Rechte zu gewährleisten. Natürlich ist das nicht kostenlos, und es wäre besser, Allmendeland auszuweisen, denn dann hat niemand die Kosten der Eigentumsbildung zu tragen. Es ist auch sinnvoll, Allmendeland zu nutzen, wenn es verfügbar ist. Man riskiert aber immer das latente Übernutzen. Dieses sei mit dieser Organisationsform der Flächenbewirtschaftung nur mit einem Ertrag von jeweils einer Geldeinheit (GE) verbunden. Wird nun das Land von einer Partei als Privatgrund ausgewiesen und eingerichtet, dies aber von den anderen nicht akzeptiert, dann muss der kooperierende „Eigentumsbauer“ aufgrund der Verteidigung des Privateigentums seinen gesamten Ertrag zur Abwehr Dritter einsetzen (hat also einen Ertrag von null). Die Nichtkooperierenden hingegen, die heimlich ihre Kühe weiden lassen, können einen Ertrag von zwei GE vereinnahmen. Historisch betrifft diese Situation den Übergang vom Nomaden- zum Feldbauernsystem, der üblicherweise mit viel Krieg verbunden war. Beschränkt man sich auf die Felder B-C-D, so wird immer die inferiore Lösung D gewählt. Aber Gesellschaften lernen! Wenn sich alle an die Eigentumsrechte halten, dann weiden die Kühe optimal und ergeben für jede der (hier zwei) Parteien einen Ertrag von jeweils drei GE, weshalb diese dominante Lösung auch von entwickelten Wirtschaften angestrebt wurde, sobald Ressourcen einen Engpass darstellten.

Das Zusicherungsspiel

		Bauer 2			
		Kuh auf Wiese		Kuh auf Almende	
Bauer 1	Kuh auf Wiese	<u>3/3</u> A	C	0/2	
	Kuh auf Almende	2/0 B	D	<u>1/1</u>	

Die erforderlichen bzw. gefundenen Lösungen stellen vertrauensbildende Institutionen dar; kulturgeschichtlich mussten Gesellschaften nur oft genug ihre Systeme an die Wand fahren, bis sie lernten, dass bestimmte Institutionen für alle – trotz der Beschränkungen für Einzelne – sinnvoll sind.

Vertrauen im Wettbewerb der Gesellschaftsordnungen

Vertrauen spielt für die Wirtschaft eine herausragende Rolle. Nicht umsonst hat das Buch von Fukuyama über die Rolle des Vertrauens wie eine Bombe eingeschlagen, versuchte es doch aufzuzeigen, dass der wirtschaftliche Aufstieg von China sehr stark seinem konfuzianischen Hintergrund geschuldet ist.¹⁰ Denn noch im ersten Jahrtausend nach Christus war das Pro-Kopf-Einkommen weltweit relativ gleich verteilt.¹¹ Erst der mit der Aufklärung verbundene unterschiedliche Umgang mit wirtschaftlichen Tatbeständen setzte in Europa die ökonomischen Expansionskräfte frei. Max Weber postuliert, dass das mit dem asketischen Protestantismus verbunden ist. Das Problem dabei ist nur, dass Calvinisten auch im armen Schottland lebten und die katholischen Niederlande wegen ihres Reichtums berühmt waren. Offensichtlich ist der Zusammenhang komplexer, und diesen haben Blum und Dudley untersucht:¹²

- „Gewöhnliche“ Katholiken konnten sich ihrer Sünden (z. B. vertragswidriges Verhalten) durch Buße entledigen.
- Für (calvinistische) Protestanten, die an die Vorbestimmung glaubten, existierte diese Möglichkeit hingegen nicht.

Konkret postulieren Blum und Dudley (2001, S. 217):

„We suggest that the Reformation created the decisive momentum for economic development in northern Europe by modifying contractual relationships among believers. A re-examination of Weber’s Protestant Ethic indicates that what was important for long-term economic growth was not a greater propensity to save and work of individual Protestants but rather the manner in which a group of Protestants interacted compared with a group of Catholics.“

Sie zeigen, dass der asketische Protestantismus eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für wirtschaftlichen Erfolg ist. Es ist besonders die Netzwerkbildung, die hinzukommt. So stand beispielsweise der überwiegende Teil der Druckmaschinen in protestantischen Regionen, in den katholischen waren sie meist auf die Bischofssitze konzentriert, weil sie natürlich auch ein Instrument des freien Geistes darstellten. Deutlich wird die Entwicklung am Bevölkerungswachstum zwischen 1500 und 1750. Waren vorher die katholischen Regionen diejenigen mit der höchsten Bevölkerung und auch mit den größten Städten, so holten die protestantischen Regionen in den 250 Jahren danach kräftig auf. Um 1750 überholte London Paris als größte Stadt der west-

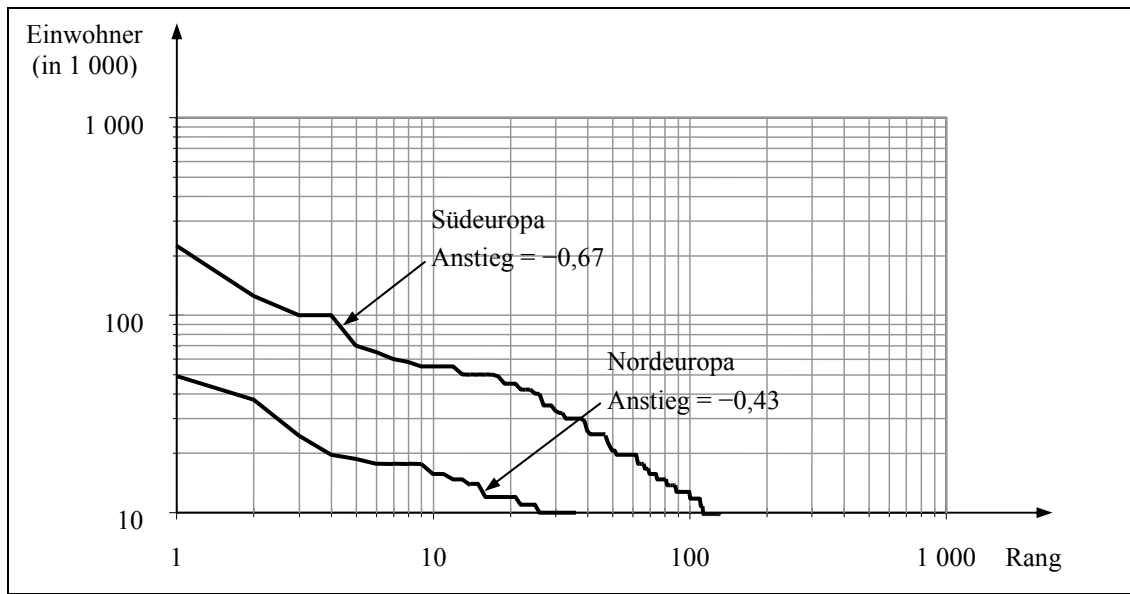
¹⁰ Das englische Original ist *Fukuyama* (1995).

¹¹ *Maddison* (2007).

¹² *Blum, Dudley* (2001).

lichen Welt.¹³ Die folgenden beiden Rang-Größen-Verteilungen, in denen die Größe der Städte über ihren Rang (größte Stadt: Rang 1, zweitgrößte Stadt: Rang 2 usw.) abgetragen ist, verdeutlichen dies.

Rang-Größen-Verteilung westeuropäischer Städte mit einer Einwohnerzahl von 10 000 Einwohnern und mehr um 1500 n. Chr.



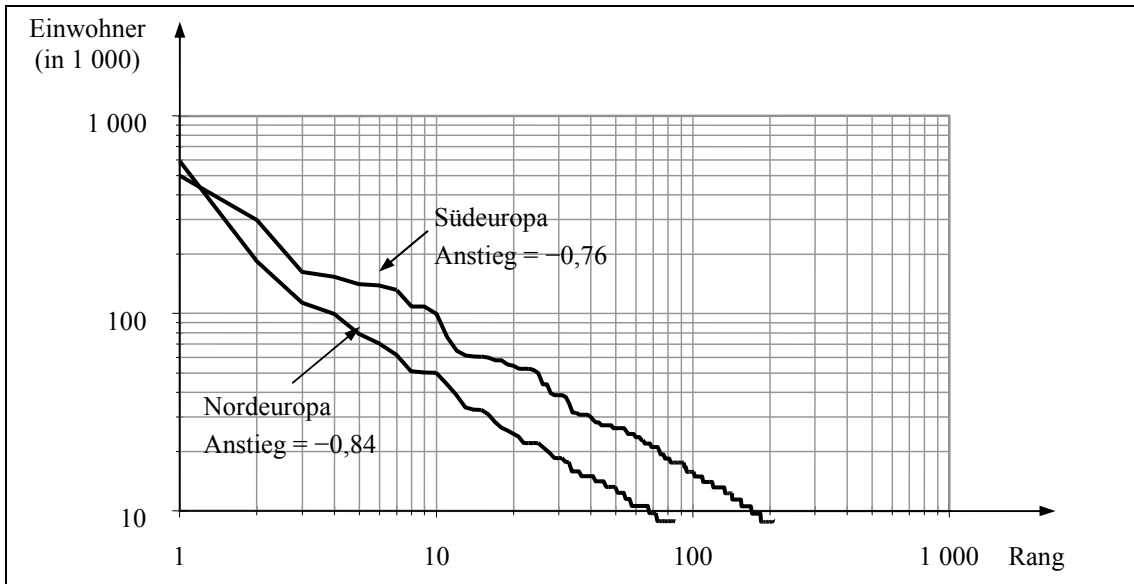
Quelle: Blum, Dudley (2001), Fig. 2, p. 212.

Blum und Dudley (2001, p. 229) schreiben weiterhin:

„The great leap forward of northwestern Europe does not seem to be explained by the economic behavior of individual adherents to the new Protestant denominations: all other things being equal, urban economic growth seems to have been no more rapid in the north than in the south. However, other things were not equal. There is strong support for an interpretation of Weber’s hypothesis in terms of information networks. Protestant cities, but not Catholic cities, with direct access to the Atlantic were able to take advantage of advances in transportation technology that reduced the cost of ocean shipping. Protestant printing centers experienced high growth rates while heavily restricted Catholic printing centers stagnated. Above all, there emerged a hierarchy of specialization among Protestant cities based roughly on distance from London that had no equivalent in Catholic Europe. Generalized literacy along with a high propensity of Protestants to honor contracts with people they did not know personally seem to have provided the random links that converted regional economies with tenuous ties into a ‘small world’ network.“

¹³ Für diese Zeiten existieren keine Angaben über das Sozialprodukt. Da aber die Transporttechnologie bis zur industriellen Revolution keine großen Innovationen aufwies, war die Größe einer Stadt mit der Arbeitsteilung verbunden. Mit der Stadtgröße musste zwangsläufig die Notwendigkeit, hohe Bevölkerungsanteile in der Landwirtschaft zu beschäftigen, sinken, was wiederum auf Spezialisierungsvorteile, beispielsweise durch Handel oder durch die Verfügbarkeit von Ressourcen, zurückzuführen war.

Rang-Größen-Verteilung westeuropäischer Städte mit einer Einwohnerzahl von 10 000 Einwohnern und mehr um 1750 n. Chr



Quelle: Blum, Dudley (2001), Fig. 3, p. 213.

Offensichtlich spielt Vertrauen für moderne Gesellschaften eine herausragende Rolle, und gerade im wirtschaftlichen Bereich ist es unerlässlich. Internationale Devisengeschäfte, am Telefon oder über Internet abgewickelt, verlangen keine Quittungen und notarielle Beglaubigungen. Hohe Verluste werden in Kauf genommen, um Reputationskapital zu erhalten, denn man könnte auch wieder bei einem entsprechenden Devisengeschäft auf der Gewinnerseite stehen. Es gibt offensichtlich ebenso ein nicht unwesentliches Ethos unter diesen Händlern. Deshalb fragt es sich, weshalb die Finanzkrise, inzwischen eine Weltwirtschaftskrise, immer wieder als Vertrauenskrise bezeichnet wird. Sie hat mit Sicherheit das Vertrauen in die Belastungsfähigkeit des Wirtschaftssystems und die Vertrauenswürdigkeit von „Denkern“ infrage gestellt. Infrage zu stellen ist aber auch die Fähigkeit von Politikern, Institutionen angemessen umzubauen, um der komplexen Wirtschaft der Welt einen Rahmen zu geben. Auf diesem Sektor wurde das Vertrauenskapital weitgehend verbraucht. Das ist immer ein Ausgangspunkt für institutionelle Innovation, um Vertrauen zurückzugewinnen. Dabei gilt ein alter Satz von Albert Einstein nämlich, dass man mit den Mitteln, die eine Krise ausgelöst haben, eine Krise nicht bekämpfen kann. Genau das geschieht aber gegenwärtig, wenn beispielsweise Liquiditätsblasen, die Immobilienblasen, Rohstoffblasen und schließlich nun auch Aktienmarktblasen erzeugen, nach dem Crash wieder mit Liquidität beantwortet werden. Vermutlich werden in der modernen Wirtschaft immer wieder Krisen entstehen, weil kein eindeutiges Rezept für richtiges Handeln gefunden werden kann. „Was einmal gedacht wurde, kann nicht mehr zurückgenommen werden.“, führt Dürrenmatt in „Die Physiker“ aus. Aber wenn etwas gar nicht erst gedacht worden ist, dann kann man auch kein Modell und damit keinen Wirkungszusammenhang, keinen Regelwert und kein institutionelles Arrangement schaffen, das mit dieser Problemlage rational umgeht. Es bleibt dann nur das Vertrauen, dass die institutionelle Innovationsfähigkeit moderner Gesellschaften nicht leidet.

Literaturverzeichnis

- Blum, U.; Dudley, L.* (2001): Religion and Economic Growth: Was Weber Right?, in: Journal of Evolutionary Economics, Vol. 11 (2), pp. 207-230.
- Blum, U.; Dudley, L.; Leibbrand, F.; Weiske, A.* (2005): Angewandte Institutionenökonomik. Theorien – Modelle – Evidenz. Gabler: Wiesbaden.
- Blum, U.; Gaudry, M.* (2001): The SNUS 2.5 Model for Germany, in: M. Gaudry, S. Lassarre (eds), Structural Road Accident Models: The International DRAG Family. Elsevier, pp. 67-96.
- Fukuyama, F.* (1995): Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. Free Press: New York; dt.: „Konfuzius und Marktwirtschaft: Der Konflikt der Kulturen“, Kindler: München.
- Hardin, G.* (1968): The Tragedy of the Commons, in: Science, Vol. 162 (3859), pp. 1243-1248.
- Heckathorn, D.* (1996): Dynamics and Dilemmas of Collective Action, in: American Sociological Review, Vol. 61 (2), pp. 250-277.
- Kant, I.* (1797): Metaphysische Anfangsgründe der Rechtslehre. Nicolovius: Königsberg.
- Kirchgässner, G.* (1991): Homo oeconomicus. Mohr Siebeck: Tübingen.
- Luhmann, N.* (2000): Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. UTB. Lucius & Lucius Verlagsgesellschaft mbH: Stuttgart.
- Maddison, A.* (2007): Historical Statistics for the World Economy: 1-2003 AD; www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_03-2007.xls, Zugriff am 28. Januar 2011.