

Artikel drucken Bilder ausblenden

WELT  ONLINE

SOZIOLOGIE

21.03.2011 | Autor: Fanny Jiménez

Vertrauen ist der Klebstoff der Gesellschaft

Vertraust du mir, vertrau ich dir: Wer Glauben in andere hat, wird belohnt. Mit wirtschaftlichem Erfolg, mit Zufriedenheit und einem längeren Leben.



FOTO: PA

Mit einem Handschlag den Vertrag gültig machen. Dafür brauchen beide Parteien Vertrauen ineinander

UMFRAGE

Wem vertrauen Sie?



Grundsätzlich erst einmal jedem



Jedem, der mir keinen Grund gibt, ihm nicht zu vertrauen



Nur Menschen, mit denen ich gute Erfahrungen gemacht habe



Grundsätzlich erst einmal niemandem

Ergebnis

Abstimmen

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Es ist bezeichnend, dass in diesem Sprichwort beide Schlagworte zusammenfallen. Denn Vertrauen und Risiko sind eng miteinander verknüpft. Dem Soziologen Michael Welch von der US-amerikanischen University of Notre Dame nach ist Vertrauen das Fundament aller sozialen Beziehungen – und damit der Klebstoff des gesellschaftlichen Lebens.

Ohne Vertrauen gäbe es keine Kooperationen, keine Verhandlungen zwischen Staaten, keine Handelsgeschäfte, keine Beziehung zwischen Arzt und Patient, zwischen Partnern oder Eltern und Kindern. Kurz: Ein menschliches Miteinander wäre schlichtweg unmöglich.

Vertrauen muss also sein. Der Historiker Jakob Tanner sagt, Vertrauen vereinfache unser Leben, weil es Entscheidungen weniger komplex macht. „Vertrauen ermöglicht Interaktionen zwischen Menschen, die sich schlecht oder gar nicht kennen“, erklärt der Leiter des interdisziplinären Forschungsprojektes „Vertrauen verstehen“ an der Universität Zürich. „Es umfasst Situationen, wo rationales Abwägen nicht weiterhilft, wo intuitive Entscheidungsfähigkeit angesagt ist.“ Die Kehrseite der Medaille sei jedoch, dass Vertrauen ein großes Risiko birgt – das Risiko

hintertreten zu werden, betrogen oder ausgenutzt.

„Vertrauen ist eine Form gegenseitiger Anerkennung – und eine riskante Vorleistung“, sagt der Wissenschaftler. Wer vertraut, macht sich verletzlich. Zwar kann man sich entscheiden, das Risiko erst gar nicht auf sich zu nehmen, aber dann beraubt man sich auch der Vorteile, die gut investiertes Vertrauen haben kann. Denn wird Vertrauen mit Vertrauen bezahlt, profitieren beide Seiten. Versagt einer das Vertrauen, verlieren beide. Vertrauen ist also eine Entscheidung, die mehr oder weniger bewusst getroffen werden muss.

Vertrauen beruht auf Erfahrung

Wie Menschen diese Entscheidung treffen, das untersucht der Psychologe Jan Engelmann in Spielexperimenten an der Universität Zürich. Im sogenannten „Trust Game“ wird das Vertrauen in einen unbekanntem Gegenspieler getestet. Dazu bekommen zwei Spieler einen gleichen Startbetrag, etwa zehn Euro. Spieler eins kann dann entscheiden, ob er Spieler zwei etwas von seinem Geld abgeben möchte. Tut er das, wird dieser Betrag verdreifacht.

Spieler zwei kann nun das Vertrauen des ersten Spielers missbrauchen und alles Geld für sich behalten, oder etwas von dem zusätzlichen Gewinn, den er Spieler eins verdankt, zurücküberweisen. Ohne einen Vorschuss an Vertrauen ist hier kein zusätzlicher Gewinn möglich. Engelmanns Ergebnisse zeigen, dass die meisten Spieler das Risiko eingehen, und dass sich dieses Vertrauen fast immer auszahlt. Klappt das allerdings nicht, sind die vertrauensvollen Spieler sehr getroffen. Ein solches frustrierendes Erlebnis kann sich dann auf weitere Entscheidungen negativ auswirken. „Man geht mit dem Vertrauen auch ein soziales Risiko ein“, erklärt der Psychologe. „Es schmerzt mehr, betrogen zu werden, als Geld in einem Glücksspiel zu verlieren.“

Wenn die Möglichkeit besteht, versuchen Menschen deshalb aus früheren Erfahrungen zu schließen, wem man vertraut und wem besser nicht. „Vertrauen macht sich an dem fest, was Menschen von sich zeigen“, sagt Jakob Tanner. „Man verlässt sich darauf, dass andere sich weiterhin so verhalten, wie man das aufgrund bisheriger sozialer Kontakte erwarten kann.“

Wenn über die Vergangenheit des Gegenübers aber gar nichts bekannt ist, wie bei einem ersten Treffen, suchen viele nach anderen Hinweisen. So fanden Jonathan Tan von der Nottingham University Business School und Claudia Vogel von der European University Viadrina in Frankfurt (Oder) heraus, dass religiösen Menschen mehr Vertrauen entgegengebracht wird. Und das ist nicht unbegründet – tatsächlich verhielten sich diese in der Studie vertrauenswürdig.

Besonders viel Vertrauen wurde den Religiösen von ebenfalls religiösen Studienteilnehmern geschenkt. Obwohl Religiosität grundsätzlich mit einem höheren Vertrauen einhergeht, wie ein Forscherteam der Universität Tübingen herausfand, gibt es auch hier Unterschiede. Ergebnisse einer Studie mit Hindus und Muslimen von Olof Johansson-Stenman an der University of Gothenburg legen beispielsweise nahe, dass Mitgliedern der eigenen Glaubensrichtung mehr Vertrauen geschenkt wird als anderen.

Denn auch die Mitgliedschaft in gleichen gesellschaftlichen Gruppen kann ein Hinweis auf Vertrauenswürdigkeit sein. Wir vertrauen

stereotypen Erwartungen angeleitet, die zwar oft falsch seien, aber doch besser als eine reine Zufallsentscheidung ausfielen.

Stereotype Erwartungen haben wir deshalb auch ganzen Berufsgruppen gegenüber. In der Studie „Trusted Brands“ des Magazins „Reader's Digest“ werden jährlich fast 8000 Menschen dazu befragt. Das Ergebnis: In den vergangenen zehn Jahren vertrauten die Deutschen am meisten den Berufsgruppen, auf die es in brenzlichen Lagen besonders ankommt. Ganz oben auf der Vertrauensliste stehen Feuerwehrmänner, Piloten, Krankenschwestern, Apotheker und Ärzte, gefolgt von Polizisten. Das geringste Vertrauen wird dagegen Finanzberatern, Fußballspielern, Autoverkäufern und Politikern entgegengebracht.

Vertrauen auf Vorschuss

Was aber passiert, wenn wir auf jemanden treffen, von dem wir einfach gar nichts wissen? In diesem Fall verlassen wir uns Experten zufolge ganz einfach auf das Vertrauen der anderen. Denn missbrauchtes Vertrauen wird gesellschaftlich recht schnell sanktioniert. Genießt ein Unbekannter also das Vertrauen von Freunden oder Kollegen, ist das ein wichtiger Hinweis auf seine Glaubwürdigkeit.

Besonders deutlich wird das bei Vertrauensentscheidungen im Internet. Hier ist es sehr schwierig einzuschätzen, ob hinter einem Facebook-Profil tatsächlich derjenige steckt, der angegeben ist, und ob der Online-Fahrradhändler vertrauenswürdig ist. Es bleibt einem nichts weiter übrig, als sich auf die Bewertungen und Einschätzungen der anderen zu verlassen. Auch wenn wir diese anderen gar nicht kennen, entscheiden wir uns leichter für den Online-Händler, der viele positive Kommentare von hoffentlich realen Kunden bekommen hat.

Gerade bei wirtschaftlichen Entscheidungen ist Vertrauen das Schmieröl des Erfolges. Fast jede Handlung in der freien Wirtschaft hängt vom Vertrauen zwischen Käufern und Verkäufern ab. So steht die Kreditkarte für das Vertrauen, dass ein Kunde auch tatsächlich genug Geld auf dem Konto hat. Oder dass zumindest die Bank, die ihm eine Kreditkarte ausgehändigt hat, seine Kreditwürdigkeit genau geprüft hat. Und auch innerhalb von Unternehmen ist Vertrauen ein Garant für wirtschaftlichen Erfolg. Es verbessert die Motivation und Leistung von Mitarbeitern und verringert Korruption, wie verschiedene Studien herausfanden. Für Wirtschaftswissenschaftler ist das Vertrauenslevel in einem Unternehmen daher auch ein Barometer für seinen menschlichen und wirtschaftlichen Zustand.

Auch wenn man manchmal auf den Falschen setzt: Wer vertraut, dem wird auch eher Vertrauen entgegengebracht. Außerdem sind Studienergebnisse des US-Forscherteams um John Barefoot von der Duke University zufolge Vertrauensselige nicht nur gesünder und zufriedener mit ihrem Leben. Vielmehr leben solche Menschen sogar länger. Vertrauen ist also gut – manchmal auch ohne Kontrolle.