

Determinanten der Einschätzung vertrauenswürdigen Verhaltens von Transaktionspartnern

– ein anwendungsorientierter Erklärungsbeitrag zur Bildung subjektiver
Wahrscheinlichkeiten

Dissertation

Zur Erlangung des akademischen Grades
doctor rerum politicarum
(Dr. rer. pol.)

vorgelegt dem Rat der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich-Schiller-Universität Jena
am 21. April 2004

von: Dipl.-Kffr. Colette Friedrich
geboren am: 18.09.1974
in: Jena

1. Gutachter: Frau Prof. Dr. D. Alewell

2. Gutachter: Herr Prof. Dr. W. Güth

Inhaltsverzeichnis - Überblick

| | |
|---|------------|
| ABBILDUNGSVERZEICHNIS | V |
| ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS | VII |
| SYMBOLVERZEICHNIS | IX |
| 1 PROBLEMSTELLUNG UND VORGEHENSWEISE | 1 |
| 2 ÖKONOMISCHE, SOZIOLOGISCHE UND PSYCHOLOGISCHE PERSPEKTIVEN MENSCHLICHEN ENTSCHEIDUNGSVERHALTENS – ODER: WAS KANN DIE ÖKONOMISCHE (ENTSCHEIDUNGS-) THEORIE VON ANDEREN WISSENSCHAFTEN LERNEN? | 11 |
| 3 ENTSCHEIDUNGSTHEORIE, ERWARTUNGSNUTZENTHEORIE UND WAHRSCHEINLICHKEITSINTERPRETATIONEN | 41 |
| 4 DIE DIMENSIONEN DES KONSTRUKTES DES VERTRAUENS | 87 |
| 5 DETERMINANTEN DER EINSCHÄTZUNG VERTRAUENSWÜRDIGEN VERHALTENS VON TRANSAKTIONSPARTNERN | 158 |
| 6 DIE ÜBERPRÜFUNG DER AUFGESTELLTEN HYPOTHESEN MIT HILFE EINER INTERNETBEFRAGUNG | 226 |
| 7 ÜBERTRAGUNG DER BEFRAGUNGSERGEBNISSE AUF DIE FRAGE DER BILDUNG SUBJEKTIVER WAHRSCHEINLICHKEITEN | 287 |
| 8 ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK | 294 |
| ANHANG | X |
| LITERATURVERZEICHNIS | XV |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----------|
| ABBILDUNGSVERZEICHNIS | V |
| ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS | VII |
| SYMBOLVERZEICHNIS..... | IX |
| | |
| 1 PROBLEMSTELLUNG UND VORGEHENSWEISE | 1 |
| 1.1 Problemstellung | 1 |
| 1.2 Vorgehensweise..... | 6 |
| | |
| 2 ÖKONOMISCHE, SOZIOLOGISCHE UND PSYCHOLOGISCHE PERSPEKTIVEN MENSCHLICHEN ENTSCHEIDUNGSVERHALTENS – ODER: WAS KANN DIE ÖKONOMISCHE (ENTSCHEIDUNGS-) THEORIE VON ANDEREN WISSENSCHAFTEN LERNEN? | 11 |
| 2.1 Das Menschenbild und das Verhaltensmodell in der Ökonomie | 11 |
| 2.2 Das Menschenbild und Verhaltensmodell in der Soziologie..... | 16 |
| 2.3 Das Menschenbild und Verhaltensmodell in der Psychologie..... | 19 |
| 2.4 Zum Verhältnis der drei Wissenschaftsrichtungen – oder: kann die ökonomische Theorie von soziologischen und psychologischen Erkenntnissen profitieren? | 22 |
| | |
| 3 ENTSCHEIDUNGSTHEORIE, ERWARTUNGSNUTZENTHEORIE UND WAHRSCHEINLICHKEITSINTERPRETATIONEN | 41 |
| 3.1 Grundlagen der Entscheidungstheorie | 41 |
| 3.2 Erwartungsnutzentheorie und subjektive Wahrscheinlichkeiten..... | 46 |
| 3.2.1 Darstellung der Erwartungsnutzentheorie | 46 |
| 3.2.2 Wahrscheinlichkeitsinterpretationen | 50 |
| 3.2.2.1 Darstellung verschiedener Interpretationen von Wahrscheinlichkeiten | 50 |
| 3.2.2.2 Die Sinnhaftigkeit der subjektiven Wahrscheinlichkeitsauffassung | 54 |
| 3.2.2.3 Die Messung subjektiver Wahrscheinlichkeiten | 57 |
| 3.2.3 Kritische Würdigung der Erwartungsnutzentheorie | 59 |
| 3.2.3.1 Anomalien im Entscheidungsverhalten..... | 59 |
| 3.2.3.2 Bewertung der Entscheidungsanomalien | 65 |
| 3.3 Zwischenfazit und weitere Vorgehensweise | 81 |
| | |
| 4 DIE DIMENSIONEN DES KONSTRUKTES DES VERTRAUENS | 87 |
| 4.1 Zum Inhaltsreichtum des Konstruktes des Vertrauens | 87 |
| 4.2 Dimension 1: Wie entsteht Vertrauen?..... | 94 |
| 4.2.1 Vertrauen als Ergebnis individueller Wahlhandlungen..... | 94 |
| 4.2.1.1 Das Modell von Coleman..... | 96 |
| 4.2.1.2 Spieltheoretische Modellierung von Vertrauen..... | 99 |
| 4.2.1.2.1 Vertrauen im Gefangenendilemma..... | 100 |
| 4.2.1.2.2 Vertrauen im Investmentspiel | 110 |
| 4.2.1.3 Die Vertrauensbeziehung als Principal-Agent-Beziehung..... | 115 |
| 4.2.1.3.1 Vertrauen in Principal-Agent-Beziehungen | 115 |

| | | |
|------------|---|------------|
| 4.2.1.3.2 | Das Entscheidungskalkül des Vertrauensgebers | 118 |
| 4.2.1.4 | Kritische Würdigung des individualistischen Ansatzes | 124 |
| 4.2.2 | Vertrauen als strukturorientiertes Phänomen | 128 |
| 4.2.3 | Vertrauen als Interaktion | 130 |
| 4.3 | Dimension 2: Worauf beruht Vertrauen? | 133 |
| 4.4 | Dimension 3: Worauf ist Vertrauen gerichtet?..... | 141 |
| 4.5 | Dimension 4: Wie tritt Vertrauen in Erscheinung? | 146 |
| 4.5.1 | Ansätze der Betrachtung von Vertrauen als spezifische Erwartung..... | 146 |
| 4.5.2 | Ansätze der Betrachtung von Vertrauen als generalisierte Erwartung bzw. Einstellung | 148 |
| 4.5.3 | Ansätze der Betrachtung von Vertrauen als konkrete Handlung | 151 |
| 4.5.4 | Ansätze der gemeinsamen Betrachtung von Vertrauenseinstellung, Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung..... | 153 |
| 5 | DETERMINANTEN DER EINSCHÄTZUNG VERTRAUENSWÜRDIGEN VERHALTENS VON TRANSAKTIONSPARTNERN | 158 |
| 5.1 | Das Drei-Ebenen-Modell der Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung | 159 |
| 5.2 | Ebene 1: Die generalisierte Vertrauenseinstellung als Eigenschaft des Vertrauensgebers | 162 |
| 5.2.1 | Die Theorie der psychosozialen Entwicklung von Erikson..... | 162 |
| 5.2.2 | Die Theorie Sozialen Lernens von Rotter | 163 |
| 5.2.2.1 | Darstellung und kritische Würdigung | 163 |
| 5.2.2.2 | Parallelen zwischen der Theorie Sozialen Lernens und des Konzeptes der beschränkten Rationalität..... | 168 |
| 5.2.2.3 | Parallelen zwischen der Theorie Sozialen Lernens und der Erwartungsnutzentheorie | 171 |
| 5.2.3 | Möglichkeiten der Erfassung einer generalisierten Vertrauenseinstellung | 173 |
| 5.2.4 | Einflussfaktoren auf die generalisierte Vertrauenseinstellung | 178 |
| 5.3 | Ebene 2: Eigenschaften und soziale Kategorien des Vertrauensnehmers..... | 179 |
| 5.3.1 | Die Eigenschaften des Vertrauensnehmers | 180 |
| 5.3.1.1 | Die Eigenschaft Kompetenz..... | 182 |
| 5.3.1.2 | Die Eigenschaft Wohlwollen | 184 |
| 5.3.1.3 | Die Eigenschaft Integrität | 186 |
| 5.3.1.4 | Das Verhältnis der drei Eigenschaften | 188 |
| 5.3.2 | Die sozialen Kategorien des Vertrauensnehmers | 192 |
| 5.3.3 | Möglichkeiten der Erfassung der spezifischen Vertrauenserwartung | 195 |
| 5.4 | Ebene 3: Der Einfluss von Situationscharakteristika..... | 197 |
| 5.4.1 | Der Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung auf die Vertrauenserwartung in Abhängigkeit von den verfügbaren spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer | 198 |
| 5.4.2 | Die Indikatoren zur Bestimmung der Vertrauensatmosphäre | 202 |
| 5.4.3 | Zusammenfassende Darstellung des Einflusses der betrachteten Situationsspezifika | 210 |
| 5.5 | Hypothesen zur Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten – exemplarisch verdeutlicht an der Einschätzung des sozialen Risikos | 214 |
| 5.5.1 | Der Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung in Verbindung mit Situationsspezifika auf die Einschätzung des sozialen Risikos | 214 |
| 5.5.2 | Der Einfluss der Art der Situation auf die Einschätzung des sozialen Risikos | 215 |
| 5.5.3 | Der Einfluss der wahrgenommenen Eigenschaften auf die Einschätzung des sozialen Risikos | 216 |
| 5.5.4 | Der Einfluss von Geschlechtsspezifika auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit | 219 |

| | | |
|------------|--|------------|
| 6 | DIE ÜBERPRÜFUNG DER AUFGESTELLTEN HYPOTHESEN MIT HILFE EINER INTERNETBEFRAGUNG | 226 |
| 6.1 | Internetbefragungen..... | 226 |
| 6.1.1 | Möglichkeiten der Datensammlung im Internet..... | 226 |
| 6.1.2 | Bewertung der Datenerhebung im Internet | 228 |
| 6.1.2.1 | Vorteile von Internetbefragungen und -experimenten | 228 |
| 6.1.2.2 | Nachteile von Internetbefragungen und -experimenten | 232 |
| 6.1.3 | Die Teilnahmebereitschaft | 238 |
| 6.2 | Aufbau und Methoden der Internetbefragung | 241 |
| 6.2.1 | Technische Umsetzung der Internetbefragung | 241 |
| 6.2.2 | Befragungsschritt 1 – Die Vertrauenseinstellung..... | 245 |
| 6.2.3 | Befragungsschritt 2 – Präsentation von drei Entscheidungssituationen | 245 |
| 6.2.3.1 | Grundsätzlicher Aufbau des Befragungsschrittes | 245 |
| 6.2.3.2 | Die Vertrauensvergabe in der Arbeitsbeziehung..... | 247 |
| 6.2.3.3 | Die Vertrauensvergabe bei einer Internetauktion..... | 251 |
| 6.2.3.4 | Die Vertrauensvergabe innerhalb einer engen sozialen Beziehung | 256 |
| 6.2.3.5 | Zum Vergleich der drei Situationen | 258 |
| 6.2.4 | Befragungsschritt 3 – Verschiedene Vorgesetzte in der Arbeitssituation | 260 |
| 6.2.4.1 | Die Conjoint-Analyse als Analyseverfahren..... | 260 |
| 6.2.4.2 | Die Auswahl der Variablen und deren Ausprägungen zur Beschreibung verschiedener Vorgesetzter | 262 |
| 6.3 | Ergebnisse der Internetbefragung und deren Diskussion | 264 |
| 6.3.1 | Die Teilnahme im Zeitverlauf..... | 264 |
| 6.3.2 | Die demografischen Merkmale der Teilnehmer..... | 266 |
| 6.3.3 | Die Vertrauenseinstellung und Einschätzung des sozialen Risikos | 267 |
| 6.3.4 | Die Art der Situation und die Einschätzung des sozialen Risikos..... | 272 |
| 6.3.5 | Die relativen Wichtigkeiten der Eigenschaften und der sozialen Kategorien des Transaktionspartners | 276 |
| 6.3.6 | Der Einfluss des Geschlechtes und der generalisierten Vertrauenseinstellung auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit..... | 281 |
| 7 | ÜBERTRAGUNG DER BEFRAGUNGSERGEBNISSE AUF DIE FRAGE DER BILDUNG SUBJEKTIVER WAHRSCHEINLICHKEITEN | 287 |
| 8 | ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK..... | 294 |
| | ANHANG | X |
| | LITERATURVERZEICHNIS..... | XV |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|---|-----|
| Abbildung 1: Vorgehensweise | 10 |
| Abbildung 2: Die Verteilung menschlicher Präferenzen | 36 |
| Abbildung 3: Mögliche Erklärungsbeiträge der psychologischen und soziologischen Forschung zum ökonomischen Entscheidungsmodell | 40 |
| Abbildung 4: Vier auf Erwartungswertprinzip aufbauende Modelle | 59 |
| Abbildung 5: Ordnungsschema empirischer Befunde zu Entscheidungsanomalien | 62 |
| Abbildung 6: Der Prozess einer Entscheidung | 83 |
| Abbildung 7: Ein Phasenmodell des Entscheidungsprozesses | 85 |
| Abbildung 8: Die Dimensionen des Konstruktes Vertrauen | 94 |
| Abbildung 9: Das Gefangenendilemma in Normalform | 100 |
| Abbildung 10: Das einseitige Gefangenendilemma in extensiver Form | 101 |
| Abbildung 11: Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung | 117 |
| Abbildung 12: Kausalzusammenhang zwischen kognitiver Durchdringung und emotionaler Reaktion in einer potentiellen Vertrauenssituation | 118 |
| Abbildung 13: Informationskategorien bei der Bildung der Vertrauenserwartung | 119 |
| Abbildung 14: Identifikation und Zuordnung der in den vorgestellten individualistischen Modellen berücksichtigten Sekundärdeterminanten | 127 |
| Abbildung 15: Exemplarische Zusammenführung von Vertrauensquelle und Vertrauensobjekt | 146 |
| Abbildung 16: Zuordnung der Vertrauenserwartungen zu den Sekundärdeterminanten | 150 |
| Abbildung 17: Grafische Veranschaulichung der Definition von Vertrauen | 159 |
| Abbildung 18: Modell der Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung | 160 |
| Abbildung 19: Literaturübersicht zu den Eigenschaften des Vertrauensnehmers | 182 |
| Abbildung 20: Aspekte der Eigenschaft Wohlwollen | 186 |
| Abbildung 21: Von Situationsspezifika abhängige Einflussfaktoren auf die Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung des Vertrauensnehmers | 211 |
| Abbildung 22: Abhängigkeit der Bedeutung der generalisierten Vertrauenseinstellung und der spezifischer Vertrauenserwartung vom Spezifitätsgrad | 212 |
| Abbildung 23: Geschlechtsspezifische Ergebnisse experimenteller Untersuchungen | 222 |
| Abbildung 24: Technische Umsetzung der Internetbefragung | 242 |
| Abbildung 25: Charakteristika der drei Befragungssituationen | 259 |
| Abbildung 26: Beispiel für die Vorgesetztenbeschreibungen im dritten Befragungsschritt | 263 |
| Abbildung 27: Anzahl der Teilnehmer im Zeitverlauf | 265 |
| Abbildung 28: Alter der Probanden | 267 |
| Abbildung 29: Familienstand der Probanden | 267 |
| Abbildung 30: Zuordnung der Probanden entsprechend der Vertrauenseinstellung nach Rotter | 268 |
| Abbildung 31: Einfluss der Vertrauenseinstellung auf die Vorgesetztenbewertung in den drei untersuchten Situationen | 270 |
| Abbildung 32: Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit in Abhängigkeit von vorhandenen Erfahrungen | 274 |
| Abbildung 33: Relative Wichtigkeiten der sozialen Kategorien und Eigenschaften | 277 |

| | |
|---|-----|
| Abbildung 34: Normierte Teilnutzenwerte der Ausprägungen der sozialen Kategorien und der Eigenschaftsausprägungen..... | 279 |
| Abbildung 35: Mittlere Ränge beim Vergleich der Punktschommen des Fragebogens auf Basis des Geschlechtes der Befragten | 282 |
| Abbildung 36: Relative Wichtigkeiten der sozialen Kategorien und der Eigenschaften des Vertrauensnehmers nach Geschlecht des Vertrauensgebers | 285 |
| Abbildung 37: Übertragung der analysierten Determinanten auf den Entscheidungsprozess | 289 |
| Abbildung 38: Zusammenfassung der Erkenntnisse | 293 |

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|----------|----------------------------|
| Abb. | Abbildung |
| BetrVG | Betriebsverfassungsgesetz |
| Bspw. | beispielsweise |
| bzw. | beziehungsweise |
| c.p. | ceteris paribus |
| ca. | circa |
| et al. | et alii |
| d.h. | das heißt |
| € | Euro |
| erw. | erweiterte |
| etc. | et cetera |
| evtl. | eventuell |
| f. (ff.) | folgende (fortfolgende) |
| F&E | Forschung und Entwicklung |
| GF | Gefangenendilemma |
| ggf. | gegebenenfalls |
| Hrsg. | Herausgeber |
| HTML | Hyper Text Markup Language |
| i.Allg. | im Allgemeinen |
| i.e.S. | im engeren Sinne |
| i.d.R. | in der Regel |
| ITS | Interpersonal Trust Scale |
| i.V.m. | in Verbindung mit |
| i.w.S. | im weiteren Sinne |
| Kap. | Kapitel |
| MS | Microsoft |
| ODBC | Open DataBase Connectivity |
| o.V. | ohne Verfasser |
| S. | Seite(n) |
| sog. | so genannte(r)/(n) |
| Sp. | Spalte(n) |

| | |
|-----------|--------------------------|
| u.a. | unter anderem |
| u.Ä. | und Ähnliches |
| USA | United States of America |
| Usw. | und so weiter |
| u.U. | unter Umständen |
| u.v.a. | und viele andere |
| überarb. | überarbeitete |
| VG | Vertrauensgeber |
| Vgl./vgl. | Vergleiche/vergleiche |
| VN | Vertrauensnehmer |
| vs. | Versus |
| WWW | World Wide Web |
| z.B. | zum Beispiel |
| z.T. | zum Teil |

Symbolverzeichnis

| | |
|--------------------|---|
| A | Aktionsraum |
| BV | Beobachtetes Verhalten |
| D | Defektion/Vertrauensverweigerung |
| E | Exit |
| EH | Einstellung zu einer Handlung |
| E(U) | Nutzenerwartungswert |
| F | Ergebnisfunktion |
| H | Pfand/Hostage |
| G | Gewinn/Gain |
| K | Kooperation/Vertrauensvergabe |
| L | Verlust/Loss |
| M | Motivation, sich nach einer normativen Erwartung zu verhalten/richten |
| NA | Annahme über das Bestehen einer normativen Erwartung |
| P | Wahrscheinlichkeit |
| P | Präferenzwert |
| R | Reward / Gewinn bei Kooperation der Spieler bzw. Akteure |
| S | Zustandsraum |
| SP | Suckers Pay-off |
| T | Temptation |
| U | Nutzen |
| U_{im} | geschätzter Gesamtnutzen der m-ten Alternative für den i-ten Probanden |
| V | Verstärkung |
| VA | Verhaltensabsicht |
| VP | Verhaltenspotential |
| VW | Verstärkungswert |
| W | Diskontparameter |
| W_0, W_1 | empirisch bestimmte Gewichte der Einstellung/Präferenz bzw. des normativen Einflusses |
| β_{ijk} | Teilnutzenwert für die k-te Ausprägung der j-ten Eigenschaft für den i-ten Probanden |
| ε_{im} | Störterm |
| μ | Mittelwert |
| σ | Standardabweichung |

1 Problemstellung und Vorgehensweise

1.1 Problemstellung

Jeden Tag stehen Individuen vor der Notwendigkeit, verschiedenste Entscheidungen treffen zu müssen. Diese berühren zahlreiche Lebensbereiche (z.B. Arbeitsumfeld, privates Umfeld) und sind teilweise mit vielen Überlegungen verbunden, da sie nachhaltige Auswirkungen auf die derzeitige Situation der Betroffenen haben.

So stellt sich im Laufe eines Lebens etwa die Frage der Entscheidung für oder gegen einen Studienplatz, für oder gegen eine Heirat, die Entscheidung für ein konkretes Auto oder aber auch die Frage, ob man in einer konkreten Situation einem Transaktionspartner¹ vertrauen kann oder nicht.

Die Formulierung und Lösung derartiger Entscheidungsprobleme ist nach Laux (2003) zu einem zentralen Thema für verschiedene wissenschaftliche Disziplinen geworden.² Entscheidungstheoretische Untersuchungen nimmt man grundsätzlich mit der Absicht vor, entweder beschreibende bzw. auch erklärende, d.h. deskriptive, oder aber empfehlende, d.h. normative, Aussagen zu treffen, wobei man entsprechend des Forschungsgegenstandes von deskriptiver oder normativer Entscheidungstheorie spricht.

Innerhalb der ökonomischen Entscheidungstheorie stellt die Erwartungsnutzentheorie bzw. das Bernoulli-Prinzip eines der wichtigsten Entscheidungsprinzipien unter Risiko dar. Das Bernoulli-Prinzip basiert auf einem Axiomensystem, welches als Grundlage rationalen Entscheidens akzeptiert werden muss, wenn man mit diesem Prinzip arbeiten will. Dieses Entscheidungsprinzip ist in erster Linie normativ orientiert, d.h. es zeigt, wie Entscheidungen rational getroffen werden sollen.

Zahlreiche Kritiken an der Erwartungsnutzentheorie gründen auf empirisch nachgewiesenen Verstöße gegen die Axiome bzw. auf Verstößen gegen die entscheidungstheoretischen Implikationen dieses Prinzips (sog. Anomalien) und stellen die Erwartungsnutzentheorie sowohl in normativer als auch in deskriptiver Hinsicht in Frage.

Hier setzen Überlegungen zur Entscheidungstheorie als deskriptiv orientierte Theorie an. Darunter soll nicht nur die alleinige Beschreibung beobachteter Sachverhalte verstanden

¹ Anmerkung: Im Folgenden sind, sofern nicht explizit anders erwähnt, mit der gewählten Form stets beide Geschlechter angesprochen.

² Vgl. Laux (2003), S. 1.

werden, sondern auch die Erklärung dieser Beobachtungen unter der Annahme rationalen Entscheidungsverhaltens der Entscheidungsträger.

Die Annahme, dass Entscheidungsträger rational handeln, dient dabei als Leitlinie zur Aufdeckung bisher vernachlässigter Sachverhalte zur Erklärung des beobachteten Verhaltens. Auf Basis solcher Erkenntnisse könnten beobachtete Anomalien bzw. Abweichungen von entscheidungstheoretischen Implikationen einer rationalen Begründung zugeführt werden.

Zu zeigen wäre hier, wie Entscheidungsträger Entscheidungssituationen wahrnehmen, Informationen verarbeiten bzw. bewerten. In der Terminologie der Entscheidungstheorie geht es hierbei um die Konstruktion bzw. Wahrnehmung des sog. Handlungs-/Entscheidungsfeldes, zu welchem neben den Handlungsalternativen, dem Ergebnisraum und der Ergebnisfunktion auch die jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten von bestimmten Umweltzuständen/Ereignissen zählen. Wenn man davon ausgeht, dass Entscheidungsträger unterschiedliche Wahrnehmungen haben bzw. Konstruktionen von Entscheidungssituationen vornehmen, so muss ein solches Verständnis von Entscheidungstheorie stets subjektiv ausgerichtet sein. Von allen möglichen Wahrscheinlichkeitsinterpretationen kommt damit auch nur die der subjektiven Wahrscheinlichkeiten in Betracht. Allerdings wird bislang jedoch in der Regel angenommen, dass zumindest die Ausgangsverteilung von Wahrscheinlichkeiten eine exogen gegebene Größe ist. Die Betrachtung von subjektiven Wahrscheinlichkeiten als endogene Variablen stand bislang nicht im Forschungsmittelpunkt.

Vor diesem Hintergrund stellt die Frage nach Determinanten der Bildung solcher subjektiver Wahrscheinlichkeiten in der ökonomischen Entscheidungstheorie ein bis dato weithin unbearbeitetes Forschungsfeld dar. Es ist das zentrale Ziel der vorliegenden Arbeit, einen Beitrag zum Schließen dieser Lücke zu leisten. Dafür wurde ein anwendungsorientiertes Vorgehen gewählt. Der Problemstellung wird anhand einer für die Ökonomie sehr bedeutsamen Frage nachgegangen: „Wie wird die Wahrscheinlichkeit fairen, d.h. vertrauenswürdigen, Verhaltens von Transaktionspartnern eingeschätzt?“.

Diese Betrachtungsweise impliziert, dass nur Entscheidungsprobleme berücksichtigt werden, die sich durch zwei Charakteristika auszeichnen. Ein erstes Charakteristikum ist der Bezug auf einen konkreten Transaktionspartner bzw. Vertrauensnehmer. Ein zweites Merkmal ist, dass seitens des Vertrauensnehmers nur Versprechen betrachtet werden, deren Einhaltung i.Allg. nicht oder nur zu sehr hohen Kosten vertraglich absicherbar und somit einklagbar ist.

Es geht hierbei dann um die Analyse der Bildung einer Erwartung über die Glaubwürdigkeit bzw. Vertrauenswürdigkeit eines potentiellen Transaktionspartners, auch nicht vertraglich zugesicherte bzw. sicherbare Versprechen einzuhalten.

Ökonomisch bedeutsam sind derartige Situationen beispielsweise in Arbeitsverträgen bezüglich impliziter Bestandteile, aber auch in virtuellen Organisationen, Transaktionen über das Internet und Kooperationen – mit der Einschränkung, dass hier (teilweise) keine vertraglichen Sicherungsmechanismen greifen und dass zwei Personen (Vertrauensgeber und -nehmer) die Beteiligten sind.

Für die spezielle Teilfrage, wie die Wahrscheinlichkeit fairen, d.h. vertrauenswürdigen, Verhaltens eines Transaktionspartners eingeschätzt wird, leistet die Vertrauensforschung einen wichtigen Beitrag.

In der ökonomischen Forschung wurde Vertrauen als Gegenstand wissenschaftlicher Analyse lange Zeit ignoriert.³ Erst in den letzten Jahren entdeckte man die Bedeutung des Vertrauens für ökonomische Sachverhalte hauptsächlich über die dem Vertrauen zugeschriebenen Funktionen. Festzustellen ist bei solchen Abhandlungen einerseits, dass Vertrauen dabei vielfach lediglich als Explanans für alle möglichen positiven Effekte angesehen wird. Andererseits muss konstatiert werden, dass Erkenntnisse zum Vertrauen, die aus anderen Sozialwissenschaften stammen und Erklärungsbeiträge liefern könnten, vielfach ignoriert werden.

Die Berücksichtigung von Erkenntnissen insbesondere aus der Psychologie, aber auch der Soziologie in der ökonomischen Forschung wird in letzter Zeit verstärkt gefordert. Nach den Arbeiten insbesondere der Schweizer Forschergruppe um Frey, aber auch Fehr, die hohe internationale Aufmerksamkeit und Anerkennung fanden, beschäftigen sich zunehmend auch andere Ökonomen mit dem Einfluss „weicherer Faktoren“ in der ökonomischen Theorie, sei es aus wissenschaftlicher Notwendigkeit oder wirklicher Überzeugung der Sinnhaftigkeit.

Im Abweichen vom Menschenbild des „homo oeconomicus“ und der Berücksichtigung „menschlicherer Faktoren“ (wie Solidarität, Vertrauen, Kooperation etc.) sieht Frey die „psychologische Wende“ in der Ökonomik bzw. eine „Revolution in den Wirtschaftswissenschaften“. Frey und Kollegen „blasen“ dabei nach Gull (2002) zum

³ So schreibt Ripperger (1998b), S. I: „Vertrauen ist in den Wirtschaftswissenschaften eine unbekannte Größe geblieben.“

„Halali“ auf den „alten“ homo oeconomicus, wie er vom „ökonomischen Mainstream“ immer noch hochgehalten wird.⁴

Die Anerkennung des nötigen Einbezuges von psychologischen Erkenntnissen in die ökonomische Forschung wurde insbesondere durch die Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften 2002 an Kahneman und Smith unterstützt, deren beider Arbeiten wesentlich zur Entstehung der „Behavioral Economics“, einem Forschungsfeld zwischen Psychologie und Ökonomie, in welchem u.a. Experimente als methodisches Instrument verwendet werden, beitragen.

Soziologische und insbesondere auch psychologische Erkenntnisse eröffnen (seit langem) die Möglichkeit, Vertrauen auch als Explanandum zu betrachten und liefern damit die Basis, den Prozess der Vertrauensvergabe zu analysieren. Die Einschätzung des vertrauensvollen Verhaltens des Transaktionspartners (d.h. des Vertrauensnehmers) seitens des Entscheidungsträgers (d.h. des Vertrauensgebers) stellt einen Bestandteil dieses Prozesses dar. Der Vertrauensgeber bildet hierzu Erwartungen u.a. über die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers. Diese Vertrauenserwartung kann als eine spezielle subjektive Wahrscheinlichkeit aufgefasst werden.

In der vorliegenden Arbeit werden auf Basis von Erkenntnissen der ökonomischen, psychologischen und soziologischen Vertrauensforschung bzw. einer darauf basierenden klassifizierenden Darstellung verschiedener Dimensionen des Konstruktes des Vertrauens in einem ersten Schritt Determinanten der Bildung einer solchen subjektiven Vertrauenserwartung als konkrete wahrgenommene Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit seines potentiellen Vertrauensgebers über einen potentiellen Vertrauensnehmer herausgearbeitet und analysiert. Ausgewählte Einflussfaktoren werden dann anschließend einer empirischen Überprüfung unterzogen.

Abschließend werden die dadurch gewonnenen Erkenntnisse auf die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten im Rahmen der ökonomischen Entscheidungstheorie bzw. der Erwartungsnutzentheorie zu übertragen.

Um die Anschlussfähigkeit von Erkenntnissen der Vertrauensforschung an die ökonomische Entscheidungstheorie zu erleichtern, wird dafür in der vorliegenden Arbeit der Begriff des sozialen Risikos eingeführt. Dieses soll definiert werden als die Wahrscheinlichkeit, dass sich

⁴ Siehe dazu Gull (2002), S. 2.

der Transaktionspartner nicht vertrauenswürdig verhält und stellt somit das Gegenteil einer in Wahrscheinlichkeiten ausgedrückten Vertrauenserwartung dar.

Die Einbeziehung von Erkenntnissen anderer Sozialwissenschaften ergab hinsichtlich der von Fehr, Frey und Kollegen getätigten Untersuchungen Erkenntnisfortschritte im Sinne einer besseren Prognostizierbarkeit von menschlichem Verhalten insbesondere in Interaktionssituationen.⁵

Mit der vorliegenden Arbeit soll gezeigt werden, dass ein interdisziplinärer Ansatz auch einen Erkenntnisfortschritt bezüglich der Erklärung der Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten im Rahmen der ökonomischen Entscheidungstheorie liefern kann.

Über dieses Hauptziel hinaus hat die vorliegende Arbeit einen weiteren Anspruch. Es sollen Aussagen über die Anwendbarkeit und Effektivität bzw. Effizienz von Internetbefragungen gewonnen werden.

Die identifizierten und analysierten Determinanten der Bildung einer Vertrauenserwartung sollen, wie bereits erläutert, anhand aufgestellter Hypothesen empirisch überprüft werden. Hierzu kam eine Befragung im Internet zur Anwendung.

Internetbefragungen stellen eine sehr vielversprechende Datenerhebungsmethode dar. Sie sind in der Durchführung und der Auswertung im Vergleich zu manuellen Fragebogenuntersuchungen sehr kostengünstig, wenig fehleranfällig in Bezug auf Dateneingabe und -auswertung und ermöglichen grundsätzlich eine hohe Probandenerreichbarkeit. Fraglich ist allerdings der tatsächliche Teilnahmeerfolg.

Bisherige empirische Untersuchungen zum Entscheidungsverhalten konzentrierten sich hauptsächlich auf kleine Stichproben, die zudem in der Zusammensetzung sehr homogen waren (größtenteils Studenten gleicher Fachbereiche). Vor diesem Hintergrund soll in der vorliegenden Arbeit der Versuch unternommen werden, auf große und heterogene Populationen zuzugreifen. Dabei sollen insbesondere auch Aussagen über den Teilnahmeerfolg verschiedener Ansprachewege gewonnen werden.

⁵ So wurde z.B. festgestellt, dass sich ein Teil der Bevölkerung nicht ausschließlich eigennutzmaximierend verhält, sondern Fairness- bzw. Solidaritätsgesichtspunkte in eigene Entscheidungen einfließen lässt.

1.2 Vorgehensweise

Für die Verfolgung der unter 1.1 genannten Ziele der vorliegenden Arbeit wurde folgende Vorgehensweise gewählt:

Der Forderung nach Einbeziehung von Erkenntnissen aus anderen Sozialwissenschaften nachkommend, soll zunächst im folgenden zweiten Kapitel allgemein herausgearbeitet werden, ob und in welcher Form die ökonomische (Entscheidungs-) Theorie von einer solchen Berücksichtigung oder gar Integration profitieren kann. Die Analyse wird dabei anhand der in der Psychologie, Soziologie und Ökonomie jeweils zugrunde liegenden Menschenbildern und des darauf basierenden Verhaltensmodells vorgenommen. Der Umfang dieses Kapitels begründet sich als Antwort auf die aktuelle kontroverse wissenschaftliche Diskussion. Die Überzeugung, dass ein Einbezug anderer Sozialwissenschaften in die ökonomische Theorie gewinnbringend erfolgen kann und auch sollte, ist längst noch nicht „herrschende Meinung“ unter den Ökonomen. Die Berücksichtigung der Sozialwissenschaften Psychologie und Soziologie wird mit dem ähnlichen Forschungsgegenstand bzw. den bereits gewonnenen Erkenntnissen innerhalb beider Wissenschaften zur Erklärung menschlichen Entscheidungsverhaltens begründet.

Das darauf folgende dritte Kapitel dient der Darstellung der Grundlagen der ökonomischen Entscheidungstheorie und des darauf aufbauenden Bernoulli-Prinzips als dem wichtigsten klassischen Entscheidungsprinzip unter Risiko. Darüber hinaus werden die verschiedenen, möglichen Wahrscheinlichkeitsinterpretationen vorgestellt und auf ihre Sinnhaftigkeit zur Analyse der Hauptfragestellung der vorliegenden Arbeit untersucht.

Des Weiteren werden innerhalb dieses Kapitels die gegen das Bernoulli-Prinzip vorgebrachten Anomalien als Abweichung a) vom durch das zugrunde liegende Axiomensystem geforderten Verhalten und b) von entscheidungstheoretischen Implikationen betrachtet und kurz diskutiert. Da solche Abweichungen den Ausgangspunkt der Diskussion um die weitere bzw. zukünftige Akzeptanz dieses Prinzips als Grundlage rationalen Entscheidens darstellen, wird in einem nächsten Schritt die Plausibilität der Axiome und der aus ihnen gefolgerten Aussagen sowie die ökonomische Relevanz der festgestellten Anomalien analysiert.

Es wird dabei verdeutlicht, dass es durchaus möglich sein kann, dass Entscheidungsträger Situationen anders wahrnehmen, konstruieren bzw. bewerten könnten als dies mathematisch gefordert ist. Statt diese Abweichungen kurzfristig als Anomalien zu klassifizieren und damit

partiell einer weiteren Betrachtung zu entziehen sollten sich die Bemühungen des Forschers auf die Identifikation von Einflussfaktoren auf unterschiedliche Situationswahrnehmungen als mögliche Erklärungen von festgestellten Abweichungen richten. Es wird mit Bezug auf die Analyse im zweiten Kapitel der Arbeit postuliert, dass zur Identifikation solcher Einflussfaktoren psychologische und soziologische Forschungserkenntnisse wichtige Beiträge leisten können.

Zur systematischen Erklärung verschiedener Situationswahrnehmungen bzw. Konstruktionen des Entscheidungsfeldes wird für den weiteren Verlauf der vorliegenden Arbeit auf ein Schema von Laux/Liermann (1997) Bezug genommen. Die Autoren stellen einen Entscheidungsprozess unter Einbezug sog. Sekundärdeterminanten dar. Darunter versteht man alle Arten von Einflussfaktoren, die im Vorentscheidungsprozess dafür verantwortlich sind, dass die Primärdeterminanten als – objektive – Basis des eigentlichen Entscheidungsprozesses unterschiedliche Ausprägungen erfahren.⁶ Eine dieser Primärdeterminanten stellen nun die (Eintritts-)Wahrscheinlichkeiten dar.

Es stellt sich nun die Frage, ob und ggf. welche Sekundärdeterminanten dafür verantwortlich sind, dass diese Eintrittswahrscheinlichkeiten unterschiedlich wahrgenommen werden.

Die Beantwortung dieser Frage erfolgt anwendungsorientiert anhand der Identifikation und Analyse von solchen (Sekundär-)Determinanten, die einen Einfluss auf die Einschätzung vertrauenswürdigen Verhaltens von Transaktionspartnern haben. Wie bereits erläutert, kann die als Wahrscheinlichkeit ausgedrückte Erwartung vertrauenswürdigen Verhaltens als eine spezielle subjektive Wahrscheinlichkeit aufgefasst werden.

Um solche Sekundärdeterminanten zu identifizieren und zu analysieren, wird in einem vierten Kapitel ein systematisierender Überblick über die Vertrauensforschung gegeben. Die Vertrauensforschung stellt ein interdisziplinäres Forschungsfeld dar, mit welchen sich neben Anthropologen (Eisenstadt/Roniger 1984), Philosophen (Rowe 1989, Williams 1988, Baier 2001), Politikwissenschaftlern (Axelrod 1984, Barber 1983, Hardin 2001, Offe 2001) insbesondere auch Psychologen (Rotter 1980, Petermann 1985), Soziologen (Bradach /Eccles 1989, Coleman 1991, Luhmann 1988) und Ökonomen (Ripperger 1998, Kösezegi 2001 u.v.a.) zwar nie innerhalb einer Mainstreamforschung, aber doch z.T. sehr intensiv beschäftig(t)en.

Da die Literatur zum Vertrauen äußerst umfangreich ist, Vertrauen aus den verschiedensten Blickwinkeln bzw. aus verschiedensten Wissenschaften betrachtet wird, es demzufolge keine

⁶ Vgl. Laux/Liermann (1997), S. 68.

allgemein akzeptierte Definition gibt und fast jeder Autor seine eigene anbietet,⁷ dient dieses vierte Kapitel dazu, eine Systematisierung des Konstruktes Vertrauen anhand seiner Dimensionen vorzunehmen, wobei der Betrachtungsschwerpunkt auf ökonomischen, psychologischen und soziologischen Erkenntnissen liegt. Versucht wird dabei insbesondere Schwächen der bisherigen Ansätze in Bezug auf die Fragestellung der vorliegenden Arbeit herauszuarbeiten sowie (implizit) angesprochene Sekundärdeterminanten in den verschiedenen vorgestellten (Modell-)Ansätzen innerhalb der betrachteten Dimensionen zu identifizieren.

Die Schwierigkeiten, denen sich der Forscher bei einer Beschäftigung mit Vertrauen gegenübersteht, verdeutlicht das folgende Zitat von Misztal (1996): „This diversity of assumed functions and various classifications, together with an ambiguous and diversified context of trust relations as well as an overload emotional and overstated explanatory value of the concept, makes trust one of the most difficult concepts to handle in empirical research.“⁸

Vor dem Hintergrund dieser Problembereiche und angesichts der Tatsache, dass ein solcher systematischer Überblick in der Literatur in dieser Form bislang nicht vorliegt, stellt dieses Kapitel einen wichtigen und wertvollen Mehrwert der vorliegenden Arbeit dar.

Dieses systematisierende Kapitel bildet die Grundlage der Integration der als relevant identifizierten Determinanten für die Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung in einem Teilmodell in Kapitel fünf. Aufbauend auf Darstellung der theoretischen Konzeption dieses Modells mit Determinanten auf drei verschiedenen Ebenen und der Erläuterung des Inhalts und Einflusses der einzelnen Determinanten zur Bildung einer Vertrauenserwartung werden sieben Hypothesen herausgearbeitet, die auf Basis einer Internetbefragung überprüft werden sollen.

Das darauf folgende sechste Kapitel gibt zunächst einen allgemeinen Überblick über die Datensammlung im Internet und diskutiert Vor- und Nachteile von Internetbefragungen und -experimenten. Deutlich gemacht wird darüber hinaus, durch welche konkreten Maßnahmen die herausgearbeiteten Nachteile vermieden bzw. gemindert werden können.

Anschließend erfolgt die Beschreibung des inhaltlichen und technischen Aufbaus und der verwendeten Methoden der durchgeführten Befragung, bevor abschließend die gewonnenen Ergebnisse dargestellt und diskutiert werden.

⁷ Vgl. Koller (1990), S. 1.

⁸ Misztal (1996), S. 95.

Im siebten Kapitel schließlich wird der Versuch unternommen, die durch die Befragung gewonnenen Ergebnisse auf die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten im Rahmen der Entscheidungstheorie zu übertragen.

Die Arbeit schließt mit einer die wesentlichen Ergebnisse zusammenfassenden Betrachtung in einem achten Kapitel. Hier wird auch weiterer Forschungsbedarf aufgezeigt.

Die erläuterte Vorgehensweise verdeutlicht Abbildung 1.

| | |
|---|--------|
| Menschenbilder und Erkenntnisinteresse von Ökonomie, Soziologie und Psychologie | Kap. 2 |
| Ökonomische Entscheidungstheorie: Erwartungsnutzentheorie und deren subjektive Basis | Kap. 3 |
| <i>Darstellung der Theorie und Wahrscheinlichkeitsauffassungen</i> | |
| <i>Sinnhaftigkeit und Akzeptanz des Entscheidungsprinzips vor dem Hintergrund festgestellter Anomalien</i> | |
| Die Dimensionen des Konstruktes des Vertrauens | Kap. 4 |
| <i>Literaturüberblick – Dimensionen des Vertrauens</i> | |
| <i>Erklärungsfaktoren der spezifischen Vertrauenserwartung</i> | Kap. 5 |
| <i>Teilmodell der Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung</i> | |
| <i>Betrachtung von Einflussfaktoren auf Ebene des Vertrauensgebers, des Vertrauensnehmers und der Situation</i> | |
| <i>Ableitung von Hypothesen</i> | |
| Hypothesenüberprüfung mit Hilfe eines Internetexperimentes | Kap. 6 |
| <i>Internetexperimente</i> | |
| <i>Aufbau und Methoden der Befragung</i> | |
| <i>Ergebnisse und Diskussion</i> | |
| Übertragung der Erkenntnisse auf die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten | Kap. 7 |
| Zusammenfassung | Kap. 8 |

Abbildung 1: Vorgehensweise

Eigene Erstellung

2 Ökonomische, soziologische und psychologische Perspektiven menschlichen Entscheidungsverhaltens – oder: Was kann die ökonomische (Entscheidungs-) Theorie von anderen Wissenschaften lernen?

2.1 Das Menschenbild und das Verhaltensmodell in der Ökonomie

Zwick et al. (1999) charakterisieren die Ökonomie wie folgt: „Economics is traditionally considered to be the study of how human beings allocate resources to produce various commodities and how these goods are distributed for consumption among the members of a society.“⁹

Der Aufstieg der Ökonomik zu einer Sozialwissenschaft mit allgemeinem Erklärungsanspruch verdankt sich nach Güth et al. (2002) wesentlich der konsequenten Anwendung des Modells des opportunistischen rationalen Entscheiders auf alle Lebensbereiche.¹⁰ Dieses den wirtschaftstheoretischen Analysen zugrundeliegende ökonomische Menschenbild ist das des *homo oeconomicus*, der sich in einer Welt knapper Ressourcen bewegt. Er ist laut Selten (2000) durch selbstzentrierte Motivation (d.h. Unternehmen maximieren ihren eigenen Gewinn und Haushalte ihren eigenen Nutzen) und volle Rationalität charakterisiert (d.h. unbegrenzte kognitive Fähigkeiten, konsistente Präferenzen, konsistente Wahrscheinlichkeitsurteile und absolute Selbstkontrolle).¹¹

Es wird ferner unterstellt, dass Individuen Entscheidungen rational und eigenständig treffen. Vollständige Rationalität bedeutet, dass der Entscheidungsträger unter Kenntnis aller Informationen und ohne Limitationen gleich welcher Art nutzenmaximierend entscheidet.¹²

Eigenständigkeit meint, dass sich die Entscheidung des Individuums nur an seinen eigenen Präferenzen ausrichtet. Auch wenn diskutiert wird, dass diese Annahme durchaus beinhalten kann, dass die Präferenzen anderer mit in die eigenen Präferenzen einfließen können,¹³ wird jedoch in der Regel vom Eigennutzaxiom ausgegangen, was bedeutet, dass das Individuum nur entsprechend seinen eigenen Interessen handelt. Nach Kirchgässner (1991) sind somit

⁹ Zwick et al. (1999), S. 5.

¹⁰ Vgl. Güth et al. (2002), S. 3.

¹¹ Vgl. Selten (2000), S. 129.

¹² Teilweise wird hierbei auch von optimalem Verhalten gesprochen, worunter verstanden wird, dass seine Funktion entweder maximiert oder minimiert wird. So z.B. Gigerenzer/Selten (2001), S. 3.

¹³ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 16.

Neid, Missgunst und Altruismus ausgeschlossen.¹⁴ Auch wird damit in der Regel unterstellt, dass die Interessen anderer Individuen nur insofern berücksichtigt werden, als sie den Handlungsspielraum des Individuums beeinflussen.

Der homo oeconomicus sieht sich mit seinen inneren Präferenzen, welche als relativ stabil und gegeben vorausgesetzt werden, äußeren Restriktionen gegenüber, die seinen zum Handeln verfügbaren Möglichkeitsraum, d.h. das Handlungsfeld bzw. den Handlungsraum, beeinflussen. Solche Restriktionen sind z.B. Einkommen, Preise oder Zeit. Als Präferenzen bezeichnet der Ökonom dabei individuelle Nutzensvorstellungen/Wertmaßstäbe bzw. auch die daraus resultierende Bevorzugung einer Handlungsalternative gegenüber einer oder mehreren anderen. Wenn sich beobachtbare Handlungen ändern, so wird dies einer Änderung der Restriktionen, nicht der Präferenzen (da diese ja als stabil angenommen werden) zugeschrieben. Darüber hinaus wird auch von einer Unabhängigkeit der Präferenzen und des Handlungsfeldes ausgegangen. Man nimmt zudem an, dass Entscheidungen stets zukunftsorientiert sind.

Gegen ein solches Menschenbild richtet sich, insbesondere von Seiten der deskriptiv forschenden Entscheidungsanalytiker, zahlreiche Kritik. Bezüglich des unterstellten Eigeninteresses konnte seitens behavioristischer Strömungen insbesondere experimentell gezeigt werden, dass diese Annahme die Realität nicht adäquat widerspiegelt und die menschliche Motivation nicht ausschließlich selbstbezogen ist. So werden z.B. nach Selten (2000) in Interaktionssituationen auch Ziele verfolgt, die auf andere Personen gerichtet sind.¹⁵ Dazu gehören z.B. Äquitätsprinzip, Reziprozität, Fairness, Gruppenrivalität oder Solidarität. So tragen Entscheidungsträger zur Erstellung öffentlicher Güter bei, kooperieren im Gefangenendilemma¹⁶ oder weisen Beträge im Ultimatumspiel zurück¹⁷ – Indizien, die deutlich gegen eine reine Verfolgung der eigenen Nutzenmaximierung sprechen: „A growing number of experimental evidence contradicts the hypothesis of pure payoff-maximization. [...] Most puzzling to economists is the tendency to reject positive offers exhibited in the behavior of respondents.”¹⁸ Auf den Einfluss von moralischen Wertvorstellungen wies auch schon

¹⁴ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 16. Wobei auch Altruismus als Egoismus interpretiert werden kann. Andreoni unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen reinem und unreinem Altruismus, wobei jedoch nur der unreine empirisch nachweisbar ist. Vgl. Andreoni (1990).

¹⁵ Vgl. Selten (2000), S. 140.

¹⁶ Zum Gefangenendilemma als „Beißknochen der Spieltheorie“ siehe Langerfeldt (2003).

¹⁷ Diese Rückweisraten reichen von ca. 5% bis über 40% in Abhängigkeit von u.a. Frames und Stakes. Dazu Hoffman et al. (1996) und Knez/Camerer (1994).

¹⁸ Eckel/Grossman (1996), S.144.

Adam Smith in seinem Werk „A Theory of Moral Sentiments“ hin.¹⁹ Akteure scheinen eine sehr deutliche Vorstellung von Fairness zu besitzen und diese auch ihrem Handeln zugrunde zu legen.

Jedoch schlägt sich die Sichtweise des opportunistischen Eigennutzmaximierers durchweg in den ökonomischen Theorien nieder. Auch neuere Theorien wie die Neue Institutionenökonomie (z.B. Transaktionskostentheorie, Principal-Agent-Theorie) nehmen weiterhin ein opportunistisches Entscheidungskalkül an.

In einigen Teilbereichen wurden aber auch Versuche unternommen, durch Modellerweiterung die Rolle der Fairness für ökonomisches Verhalten zu berücksichtigen: „A common explanation for the observed deviations in outcomes from game theoretic predictions is that participants' utility function includes factors in addition to monetary payoff. Subjects may consume a 'warm glow', as in Andreoni (1990); may attach positive utility to their own relative payoffs, as in Bolton (1991); or may base their expectations of reciprocal fairness by their partner, as in Rabin (1993).“²⁰

Stark umstritten ist auch die Annahme vollständiger Rationalität. Dabei ist das neoklassische Verständnis Gegenstand von Kritik. Wenn man vom neoklassischen Verständnis abweicht, ist jedoch häufig nicht eindeutig, was mit Rationalität konkret gemeint ist. Neoklassisch argumentiert beinhaltet diese Annahme den vollständig über Handlungsalternativen informierten Entscheidungsträger, der alle kognitiven Ressourcen besitzt, um seinen eigenen Nutzen zu maximieren. Für deskriptive Betrachtungen ist dieses Axiom jedoch wenig brauchbar. So hat sich insbesondere durch die Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung herausgestellt, dass diese Annahme als Grundlage für die Modellierung wirtschaftlicher Entscheidungsprozesse ungeeignet ist, das menschliche Verhalten durch begrenzte Rationalität gekennzeichnet ist und in verschiedenen Situationen nur einfachen heuristischen Entscheidungsprozessen folgt.²¹

Weicht man vom neoklassischen Verständnis der Rationalität ab, stößt man auf das Problem, dass diesem „neuen Verständnis“ keine gemeinsame Definition zugrunde liegt. So kann laut Sen (1988) unter Rationalität auch eine „vernünftige Verfolgung des Eigeninteresse“

¹⁹ Vgl. Smith (1976/[1759]).

²⁰ Eckel/Grossman (1996), S. 145.

²¹ Vgl. dazu z.B. die Argumentation in Güth/Kliemt (2003a/b) oder Gigerenzer/Todd (1999).

verstanden werden kann.²² Laut Kirchgässner bedeutet Rationalität dabei aber nicht, dass der homo oeconomicus wie ein „wandelnder Computer durch die Welt schreitet“, sondern dass das Individuum prinzipiell in der Lage ist, gemäß seinem relativen Vorteil zu handeln, d.h. es vermag, seinen Handlungsspielraum abzuschätzen und zu bewerten, um dann entsprechend zu agieren.²³

Nach Etzrodt (2001) findet man in der Ökonomik neben der Auffassung von Rationalität als Nutzenmaximierungsprinzip auch schwächere Definitionen – z.B. Rationalität als geeignete Mittelwahl zur Zielerreichung bzw. Rationalität als systematische Anpassung an Umweltveränderungen.²⁴

Mit Simon (1957) ist das Konzept der begrenzten Rationalität in die Ökonomie eingedrungen. Während Simon mit diesem Begriff ein sehr spezifisches Konzept verband, ist der Begriff der „begrenzten Rationalität“ heute ein beliebtes Label für fast jede Art von menschlichem Verhalten geworden. Während Simons Konzept eine Abkehr von der Annahme der Nutzenmaximierung impliziert und sich durch die drei Begriffe „search for alternatives“, „satisficing“ und „aspiration adaptation“ beschreiben lässt,²⁵ werden in der Literatur auch Modelle der „Optimierung unter Beschränkungen“ (optimization under constraints)²⁶ und empirische Beweise für Anomalien und Entscheidungsfehler unter dem Begriff der begrenzten Rationalität gefasst.²⁷ Laut Selten (2000) kann eine solche Theorie des eingeschränkt rationalen Verhaltens nach Simon jedoch nicht auf der Annahme konsistenter Präferenz- und Wahrscheinlichkeitsurteile aufbauen. Verschiedenste Experimente zeigten, dass diese Annahmen insbesondere aufgrund aufmerksamkeitslenkender Faktoren unzulässig sind.²⁸ Vor dem Hintergrund dieser Argumentation wird jedoch nach Ansicht des Autors der Bayesianismus sowohl als deskriptive als auch als präskriptive Entscheidungstheorie fragwürdig.²⁹ Insbesondere werden damit auch die in der traditionellen mikroökonomischen Theorie betrachteten Optimierungsziele aufgrund vager und unvollständiger Präferenzen oder mangelnder Operationalisierbarkeit in Frage gestellt und z.B. eine Ersetzung durch

²² Zitiert in Frey (1990), S. 11.

²³ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 16.

²⁴ Vgl. Etzrodt (2001), S. 17.

²⁵ Vgl. Selten (2001), S. 14.

²⁶ Begrenzte Rationalität heißt hier, dass Entscheidungssubjekte intentional rational handeln, sie sich jedoch begrenzten Informationsaufnahme- und Informationsverarbeitungsfähigkeiten gegenübersehen.

²⁷ Vgl. dazu Gigerenzer/Selten (2001).

²⁸ Vgl. Selten (2000), S. 131ff. sowie Ott (1999), S. 143ff. Siehe zu aufmerksamkeitslenkenden Faktoren z.B. Simon (1986), S. S212.

²⁹ Vgl. Selten (2000), S. 152.

dynamische Erfüllungsziele³⁰ als Grundlage der Modellierung eingeschränkter Rationalität gefordert. Selten (2000) unterlegt dies u.a. mit Beispielen zu Ansprüchen und Idealpunkten.

Auch wenn man aufgrund der verschiedenen sich hinter dem Begriff der begrenzten Rationalität befindlichen Auffassungen nicht schlussfolgern kann, dass allen der Grundgedanke gemein ist, dass man von einer sog. *substantive rationality* (d.h. einer am Ergebnis gemessenen Rationalität) eher auf eine sog. *procedural rationality* (d.h. einer am Prozess der Ergebnisfindung gemessenen Rationalität) übergeht,³¹ so ist es doch so, dass neben einer rein outputorientierten Sichtweise der Blickwinkel zumindest teilweise auch auf den Entscheidungsprozess an sich fällt.

Geht man von einem solchen Verständnis begrenzt rationalem Entscheidungsverhalten des Individuums aus, so ist für eine Beurteilung dieses Verhaltens von Interesse, wie dieses aufgrund begrenzter Informationsstände bzw. Informationsaufnahme- bzw. Informationsverarbeitungsfähigkeiten Handlungsmöglichkeiten wahrnimmt und bewertet. Dieser Frage wird mit der in der vorliegenden Arbeit angestrebten Untersuchung von Einflussfaktoren subjektiver Wahrscheinlichkeiten bzw. konkret der Einschätzung vertrauenswürdigen Verhaltens nachgegangen.

Neben dem Begriff der Rationalität ist ebenfalls der Begriff der Präferenz Gegenstand von Kritik. Dieser kann mit sehr vielen Inhalten gefüllt werden, wobei per se nicht klar ist, um welche Präferenzen es geht und ob man nicht verschiedene Ebenen (z.B. kurzfristige oder langfristige Präferenzen etwa in Bezug auf Sucht(verhalten)) betrachten muss. Es lassen sich sehr viele Beispiele (auch) aus dem Alltag finden, die den Verdacht nahe legen, dass stabile Präferenzen nicht existieren. Aus wissenschaftstheoretischer Sicht bringt eine solche Annahme das Problem mit sich, dass nicht erklärbare Sachverhalte, z.B. Verhaltensänderungen, sofort mit einer Änderung der Präferenzen erklärbar wären. Stigler/Becker (1977) haben die gegen die Stabilität der Präferenzen hervorgebrachten Argumente insofern entkräftet bzw. relativiert als sie zur Erklärung eine Trennung von

³⁰ Unter Erfüllungszielen versteht man ein Ziel, welches erreicht, aber nicht maximiert werden soll.

³¹ Vgl. zu diesem konzeptionellen Unterschied Simon (1986), S. 210.

Produktions- und Nutzenfunktion vorschlagen und so Verhalten durchaus rational ohne Präferenzänderungsannahme erklärt werden kann.³²

Laut Alewell/Nell (1993) besteht bezüglich der Präferenzen die eigentliche „ungeschützte Flanke“ des ökonomischen Erklärungsansatzes.³³ Diese Problematik ist deshalb auch als schwer lösbar zu betrachten, weil sich Präferenzen nicht direkt messen lassen und sich nur indirekt über beobachtbares Verhalten offenbaren.³⁴

Den Argumenten gegen das neoklassische Verständnis des Individuums als homo oeconomicus kann man entgegenhalten, dass die strikten Annahmen vereinfachendes Hilfsmittel zur Ableitung von theoretisch wünschenswerten Zuständen bzw. für generalisierende Erklärungen darstellen. Wenn sich jedoch Beweise dafür erbringen lassen, dass diese Annahmen nicht zutreffen, muss entweder das den Theorien zugrunde gelegte ökonomische Verhaltensmodell relativiert bzw. Annahmen abgeschwächt werden,³⁵ oder es müssen bisher vernachlässigte Sachverhalte identifiziert werden, deren Berücksichtigung diese Annahmen doch rechtfertigen kann.

2.2 Das Menschenbild und Verhaltensmodell in der Soziologie

Die Soziologie ist die Wissenschaft von sozialen Systemen. Diese Systeme kann man in primäre soziale Systeme³⁶ (Gesellschaft, Familie und andere soziale Gruppen als Naturformen) und sekundäre soziale Systeme (Wirtschaft bzw. Betrieb als Kunstform) unterscheiden.³⁷ Gegenstand der Soziologie sind die Beziehungen von Körper, Psyche und Umwelt in der Sozialsphäre. Man kann die Soziologie als – im Gegensatz zur Psychologie – dreidimensionale Wissenschaft begreifen: 1.) weil sie die dritte Dimension, den zwischenmenschlichen Bereich, als ihren ureigensten Gegenstand erforscht und 2.) weil sie den Menschen als Ganzheit aus Körper, Seele und Sozialsphäre behandelt.³⁸ Man definiert die Soziologie auch als Wissenschaft vom sozialen Handeln.³⁹

³² Vgl. dazu Becker/Stigler (1977).

³³ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 14.

³⁴ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 14.

³⁵ So wie die gelockerte Annahme der Rationalität als begrenzte Rationalität in vielen ökonomischen Theoriebereichen bereits Akzeptanz findet, könnte dies möglicherweise auch für andere Annahmen gelten.

³⁶ Unter einem sozialen System wird ein Zusammenschluss mindestens zweier personaler Systeme oder Rollenträger verstanden, die gleiche konstitutionelle Merkmale aufweisen und in Interaktion miteinander treten.

³⁷ Vgl. Neuloh (1980), S. 9f.

³⁸ Vgl. Neuloh (1980), S. 9f.

³⁹ Vgl. Neuloh (1980), S. 10.

Diese Betrachtung hat zur Folge, dass ein ganz anderes Menschenbild als das ökonomische zugrunde liegt. In der soziologischen Forschung wird seit Durkheim (1895), dem „Vater der modernen Soziologie“, aber auch insbesondere seit Parsons (1949) davon ausgegangen, dass das menschliche Verhalten durch moralische Einflüsse und gesellschaftliche Strömungen determiniert wird. Aufgenommen werden die sozialen Einflussfaktoren des menschlichen Verhaltens durch Sozialisations- und Internalisierungsprozesse.⁴⁰

Das Modell des homo sociologicus⁴¹ besteht laut Opp (1979, 1986) und Lindenberg (1985) aus drei zentralen Elementen:

- a) Das menschliche Handeln wird durch die Gesellschaft bestimmt. Der Mensch ist durch seine gesellschaftliche Umwelt programmiert.
- b) Der Mensch verhält sich gemäß einer Rolle. Die Gesellschaft besteht dabei aus einem System von Rollen, woraus sich diverse Verhaltenserwartungen ableiten, die der Einzelne zu erfüllen hat. Es geht dabei auch um spezifische Rollenerwartungen.
- c) Normabweichungen werden innerhalb des sozialen Systems (z.B. der Gesellschaft) sanktioniert. Bestrafungen dienen zur Ergänzung und Verstärkung der Sozialisation.⁴²

Dabei sind nach Dahrendorf (1977) *soziale* Rollen als Bündel von Erwartungen definiert, die sich in einem sozialen System (z.B. einer Gesellschaft) an das Verhalten der Träger von Positionen knüpfen. Die Kategorien der sozialen Rolle als Element der soziologischen Analyse sind dabei durch drei Merkmale gekennzeichnet:

1. Soziale Rollen sind gleich Positionen quasi-objektiver, vom Einzelnen prinzipiell unabhängiger Komplexe von Verhaltensvorschriften.
2. Ihr besonderer Inhalt wird nicht von irgendeinem Einzelnen, sondern innerhalb des sozialen Systems (z.B. von der Gesellschaft) bestimmt und verändert.
3. Die in Rollen gebündelten Verhaltenserwartungen begegnen dem Einzelnen mit einer gewissen Verbindlichkeit des Anspruches, so dass er sich ihnen nicht ohne Schaden entziehen kann.

⁴⁰ Vgl. Frey (1990), S. 8. Unter einem Sozialisationsprozess versteht man einen Prozess, durch den ein Individuum in eine soziale Gruppe eingegliedert wird, indem es die für diese Gruppe geltenden sozialen Normen, insbesondere an die an das Individuum gerichteten Rollenerwartungen, die zur Erfüllung dieser Normen und Erwartungen erforderlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten sowie die zur Kultur der Gruppe gehörenden Werte und Überzeugungen gelernt hat. Wenn dieser Lern- bzw. Aneignungsprozess so weit geht, dass das Individuum die betreffenden Verhaltensstandards, Werte, Einstellungen und Überzeugungen als seine „Eigenen“ bzw. als „Selbstverständlichkeit“ empfindet, spricht man von der Internalisierung derselben. Vergleiche zu diesen Definitionen: Lexikon der Soziologie (1978), S. 707f.

⁴¹ Vgl. Dahrendorf (1958).

⁴² Vgl. Frey (1990), S. 8f.

Die Gesellschaft verfügt hierfür über Sanktionen, mit deren Hilfe das Erzwingen von Vorschriften/Erwartungen ermöglicht wird. Rollenkonformes Verhalten wird gefördert und belohnt (zumindest aber nicht bestraft), während man nicht-rollenkonformes Verhalten bestraft.⁴³

Zu bemerken ist hier, dass sich die Soziologie zwar vorrangig mit *sozialen* Rollen(erwartungen) beschäftigt, jedoch auch die Betrachtung vielfältiger anderer Rollen möglich ist. So sind ja auch „der Arzt“, der „Lehrer“, der „Vorgesetzte“ etc. Rollenträger und somit Träger spezifischer Erwartungen.

Die Kennzeichnung des homo sociologicus impliziert nach Frey (1990), dass ihm keine eigenen Kräfte zugeschrieben werden, die ihm erlauben, zu lernen und Lösungen zu finden. Alle Einschränkungen werden durch Sanktionen und Rollenerwartungen anderer Menschen gesetzt, nicht aber wie im ökonomischen Modell durch Einkommen, Preise, Zeit sowie psychische und physische Faktoren. Die Knappheit der Möglichkeiten bleibt unbetrachtet.⁴⁴

Zurecht schreiben Güth/Kliemt (2003b): „[...] humans command the faculty to act opportunistically on the basis of a model of the action situation. Therefore the over-socialized model of man according to which human behavior is to be explained *exclusively* in terms of internalised values, norms and rules is certainly mistaken.“⁴⁵

Im Hinblick auf die Präferenzen eines Individuums könnte man argumentieren, dass durch gesellschaftliche Normen und Wertvorstellungen bestimmte Einstellungen bzw. Werthaltungen in den Präferenzen internalisiert werden können. So gesehen, müsste man unterscheiden zwischen a) Normen, Regeln und daraus resultierenden Erwartungen als Handlungsbedingungen, die Verhalten beeinflussen und b) internalisierten Normen und Regeln in den Präferenzen.

Das Konzept des homo socioeconomicus ist ein erster Schritt in Richtung einer Verbindung zwischen Ökonomie und Soziologie. Dieses Konzept stellt ein nach beiden Seiten (Ökonomie und Soziologie) hin offenes Modell dar. Im Gegensatz zum homo oeconomicus ist der homo socioeconomicus ein sozial abhängiges Individuum, der sich in einer sozial bedingten Situation bewegt. Der Einfluss vielseitiger sozialer Kontrolle formaler und informaler Natur lässt sich mit diesem Verhaltensmodell berücksichtigen. Entscheidungen des homo

⁴³ Vgl. Dahrendorf (1977), S. 29ff.

⁴⁴ Vgl. Frey (1990), S. 8f.

⁴⁵ Güth/Kliemt (2003b), S. 7 (Hervorhebung im Original).

socioeconomic resultieren nicht nur aus rein rational unabhängigem Denken, sondern werden ebenfalls durch soziale Determinanten wie Rollen, Status und Bezugsgruppen beeinflusst.

Ebenso stellt der homo socioeconomicus eine sehr wichtige Erweiterung des engen soziologischen Menschenbildes dar. Durch die Einbeziehung von Einschränkungen in Form von begrenzten Ressourcen können Entscheidungssituationen besser, d.h. realitätsnäher abgebildet werden. Beobachtbares Verhalten kann damit zum einen besser erklärbar, und zum anderen kann Verhalten auch besser prognostiziert werden.

2.3 Das Menschenbild und Verhaltensmodell in der Psychologie

„The human mind is something of an embarrassment to certain disciplines, notably economics, decision theory, and others that have found the model of the rational consumer to be a powerfully productive one.“⁴⁶

Psychologen gehen davon aus, dass bewusste Entscheidungen bzw. bewusstes Verhalten nur die Spitze des Eisbergs darstellen und Einflussfaktoren wie Instinkte, Gewohnheiten, konditionierte oder angeborene Triebe, die nicht unbedingt als zielorientiert gelten können, bei Entscheidungen hinter der Oberfläche versteckt bleiben.⁴⁷ Psychologen nehmen an, dass in vielen Situationen – wichtige ökonomische Situationen eingeschlossen – diese versteckten Faktoren wenigstens genauso bedeutsam wie wohlüberlegtes Denken sind.

Der wissenschaftliche Fokus der Psychologen richtet sich bei der Untersuchung von menschlichem Verhalten auf verschiedenste Bereiche (so z.B. Sozialpsychologie, Entwicklungspsychologie, Psychotherapie, Persönlichkeitspsychologie oder Kognitionspsychologie, Emotionspsychologie, Motivationspsychologie): „Psychology is usually defined as the study of thought processes and behaviors of human and other animals in their interaction with their environment. Among other things, psychologists study sensory perception, emotion, motivation, problem solving, use of language and other mental tasks, group interaction, adjustment to social and physical environments, and the normal and abnormal of these processes.“⁴⁸

Während Ökonomie und Soziologie Aussagen über durchschnittlich erwartbares Verhalten von Individuen treffen, liegt der Fokus der Psychologie eher auf Einzelfallbetrachtungen als

⁴⁶ Schelling (1985), S. 191.

⁴⁷ Vgl. Zwick et al. (1999), S. 10.

⁴⁸ Zwick et al. (1999), S. 5.

auf allgemeingültigen Ableitungen. Zwick et al. (1999) sprechen in diesem Zusammenhang davon, dass Psychologen eher auf Genauigkeit denn auf Generalisierbarkeit Wert legen, während für Ökonomen das Gegenteil gilt.⁴⁹ Die Autoren begründen dies mit dem der psychologischen Forschung zugrunde liegenden Paradigma, welches stark auf kontrollierte Laborexperimente und Hypothesentests angewiesen ist. Als Resultat werden häufig individuelle Differenzen und Kontexteffekte erkannt. Nach Ansicht der Autoren sei die Feststellung „fair“, dass Mainstream-Psychologen die Suche nach generalisierbaren Prinzipien aufgegeben haben.⁵⁰

Das psychologische Verhaltensmodell unterscheidet sich in verschiedensten, im Folgenden zu benennenden, Aspekten vom ökonomischen Verhaltensmodell.

Bezüglich der Verfügbarkeit von Ressourcen ist festzustellen, dass innerhalb der klassischen ökonomischen Theorie Knappheit von Ressourcen nur außerhalb des Menschen betrachtet wird. Knappheit innerhalb des Menschen in Form von begrenzten kognitiven Fähigkeiten, wie sie die Psychologie unterstellt (die darüber hinaus von zu vielen Ressourcen außerhalb des Menschen ausgeht), wurde erst Ende der 50er Jahre von Simon mit seinem Konzept der begrenzten Rationalität in die Ökonomie eingeführt.⁵¹

Das Konzept der Rationalität wird in der Psychologie anders verstanden als dies Ökonomen tun. Während Ökonomen Rationalität in Bezug auf die hervorgebrachte Ergebnisse beurteilen, verstehen Psychologen unter Rationalität ein auf den Prozess der Entscheidungsfindung bezogenes Konzept.⁵² Hieraus ergeben sich auch die unterschiedlichen Fokussierungen der verhaltenswissenschaftlichen und der ökonomischen Entscheidungstheorie.

Darüber hinaus betonen Psychologen, dass die dem ökonomischen Modell z.T. zugrunde liegende Annahme der Einkommensmaximierung viel zu eng ist und beziehen z.B. Aspekte wie „*well-being*“, Glücklichkeit und Lebenszufriedenheit in ein Entscheidungsmodell mit ein.⁵³

⁴⁹ Vgl. Zwick et al. (1999), S. 8f.

⁵⁰ Vgl. Zwick et al. (1999), S. 8.

⁵¹ Vgl. Zwick et al. (1999), S. 6f.

⁵² Vgl. Zwick et al. (1999), S. 10. Mit dem Konzept der begrenzten Rationalität in der Ökonomie stehen sich diese unterschiedlichen Auffassungen jedoch nicht mehr diametral gegenüber.

⁵³ Vgl. Zwick et al. (1999), S. 12. Dem ist entgegenzuhalten, dass diese Kritik nicht notwendigerweise greift, wenn man statt Einkommensmaximierung (also die Maximierung des rein monetären Wertes) die Maximierung des Nutzens betrachtet. Hier können solche, von den Psychologen betrachteten Aspekte durchaus mit einfließen. Dazu jedoch kritisch Güth/Kliemt (2003b), S. 21.

Psychologen gehen des Weiteren davon aus, dass Verhalten stark auf frühere Erfahrungen bzw. Ereignisse zurückzuführen ist. In diesem Zusammenhang erfahren Lerntheorien (z.B. die klassische Konditionierung) eine zentrale Bedeutung in der psychologischen Forschung.

Der homo oeconomicus hingegen agiert unter Berücksichtigung zukünftiger bzw. existierender Handlungsalternativen. Vergangene Ereignisse werden ausgeblendet. Lernen wurde in der ökonomischen Forschung nur insoweit einer Betrachtung unterzogen, als damit Gleichgewichtskonzepte gerechtfertigt werden konnten.⁵⁴

Betätigungsfeld der Psychologen ist auch die Untersuchung aufmerksamkeitslenkender Faktoren und die daraus resultierenden Entscheidungen. Hierzu gehört beispielweise auch die Betrachtung aller Formen von Wahrnehmungsverzerrungen im Rahmen von Personalbeurteilungen (Recency-Effekte, Primacy-Effekte, Halo-Effekte etc.).

Schließlich untersuchen Psychologen auch Entscheidungen, die durch spontane emotionale Reaktionen, die eher durch soziale Normen oder deren Verletzung als durch kognitive Einschränkungen hervorgerufen werden. In diesem Zusammenhang wird auch die Herkunft von verhaltensleitenden Einstellungen kontrovers diskutiert. Viele Psychologen akzeptieren in diesem Zusammenhang nicht, dass alle Einstellungen nur auf Überzeugungen beruhen (sog. „*cold cognition*“), und verweisen auf die direkten Wirkungen von Affekt (sog. „*hot cognition*“) auf Einstellungen. Verhalten würde in einem Modell, welches diese beide Arten von Einstellungen berücksichtigt, somit sowohl durch Einstellungen bezüglich der Konsequenzen und Einstellungen bezüglich der Handlung beeinflusst sein. Während die überzeugungsbasierten Einstellungen bezüglich der Konsequenzen als stabil angenommen werden, sind die Einstellungen bezüglich des Handlungsprozesses durch den sozialen Kontext beeinflusst und damit variabel.⁵⁵

Laut Neuloh (1980) haben Vertreter der älteren Nationalökonomie schon früh auf die Beachtung psychologischer Erkenntnisse und Verfahrensweisen hingewiesen. Dies betraf insbesondere die Motivationsforschung, Probleme der Bedürfnisbefriedigung und des Leistungsverhaltens. Ziel war es, auch – vermeintlich – irrationale Einstellungen und Entscheidungen des wirtschaftenden Menschen zu berücksichtigen, um damit mehr Wirklichkeitsnähe der Nationalökonomie zu erreichen. Das bedeutete eine stärker

⁵⁴ Vgl. Zwick et al. (1999), S. 14.

⁵⁵ Vgl. Zwick et al. (1999), S. 16f. Die Autoren verweisen hierbei auf ein Modell von Ajzen/Fishbein (1980).

ganzheitliche Betrachtungsweise des wirtschaftenden Menschen, als es das Modell des homo oeconomicus zulässt.⁵⁶

Inwiefern psychologische (und auch soziologische) Erkenntnisse nutzbringend in die ökonomische (Entscheidungs-) Theorie einfließen können, soll u.a. im folgenden Kapitel untersucht werden.

2.4 Zum Verhältnis der drei Wissenschaftsrichtungen – oder: kann die ökonomische Theorie von soziologischen und psychologischen Erkenntnissen profitieren?

Häufig wird der Ökonomie Imperialismus gegenüber benachbarten Wissenschaften vorgeworfen.⁵⁷ Dies beruht darauf, dass das ökonomische Verhaltensmodell bzw. die typisch ökonomische Herangehensweise auch auf Gegenstandsbereiche angewendet wird, die sich nicht unmittelbar dem ökonomischen Bereich zuordnen lassen.⁵⁸ Jedoch lassen sich damit Einsichten gewinnen, die bisher in diesen Bereichen traditionell verwendeten Ansätzen nicht zugänglich waren.⁵⁹ Dieser Erkenntnistransfer kann aber auch von – im vorliegenden Fall betrachtet – Psychologie und Soziologie in ökonomische Fragestellungen gehen und ökonomische Verhaltensmodelle ggf. realitätsnäher werden lassen. Inwiefern dieser Erkenntnistransfer bereits geschehen ist bzw. sinnvoll geschehen kann, soll im Folgenden betrachtet werden. Angesprochen werden soll auch, welche Erkenntnisse für die konkrete Fragestellung der Arbeit von Interesse sein könnten.

Man kommt bei einem Blick in die ökonomische Standardliteratur jedoch nicht umhin, feststellen zu müssen, dass Forderung des Einbezugs psychologischer und soziologischer Erkenntnisse immer noch weitgehend ignoriert wird.⁶⁰ Um mit den Worten Gary Boltons (2002) zu sprechen, werden psychologische oder soziologische Faktoren bei Erklärungen für menschliche Entscheidungen oder Verhalten von vielen Ökonomen immer noch als „the big

⁵⁶ Vgl. Neuloh (1980), S. 12f.

⁵⁷ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 237.

⁵⁸ Zu einer Klassifikation über mögliche Abgrenzungen des ökonomischen Fachgebietes vgl. Alewell (1996), S. 669.

⁵⁹ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 237. Dabei sind u.a. Übertragungen auf den Bereich der Politik angesprochen, die hier nicht weiter betrachtet werden.

⁶⁰ Siehe hierzu beispielweise Kahneman (2003), S. 162. Diese Feststellung gilt im Übrigen auch für andere Disziplinen wie z.B. die Evolutionsbiologie. Gigerenzer/Selten (2001), S. 10 stellen zurecht fest: „The lack of information flow between disciplines can hardly be underestimated.“

other“ bzw. als „the dark side“ angesehen.⁶¹ Allerdings gibt es bereits verschiedene Strömungen innerhalb der Ökonomie, die wichtige Erkenntnisse insbesondere der Psychologie für die ökonomische Theorie nutzen:⁶² “In recent years, despite lingering skepticism, the influence of psychology on economics has steadily expanded.”⁶³

Diese Entwicklung wird aber von Verfechtern des klassischen Verhaltensmodells häufig mit dem Argument kritisiert, man treffe hier ad hoc Annahmen. Rabin veranschaulicht dieses Denken sehr anschaulich mit der folgenden Daumenregel: „Non-Varian hoc, ergo ad hoc.“⁶⁴ Was also nicht im Standardmikroökonomielehrbuch steht, ist eine zufällige Annahme.

Im Folgenden soll ausgehend vom ökonomischen Menschenbild und dem darauf aufbauenden Verhaltensmodell dargestellt werden, in welchen Bereichen bereits psychologische und soziologische Erkenntnisse eingeflossen sind bzw. in welchen Bereichen ein Erkenntnistransfer Vorteile verspricht. Es wird ferner der konkrete Bezug zur Fragstellung der vorliegenden Arbeit zu den Einflussfaktoren der Einschätzung fairen Verhaltens hergestellt.

Als Diskussionsbasis dienen die folgenden Grundbausteine des ökonomischen Verhaltensmodells. Es sind dies a) die Präferenzen des Individuums und b) das Handlungsfeld, dem es sich gegenüber sieht. Des Weiteren wird die im ökonomischen Modell unterstellte c) Nutzenmaximierungsannahme betrachtet.

Es werden zunächst die *Präferenzen* betrachtet.

Während den Ökonomen nicht interessiert, wie sich Präferenzen bilden⁶⁵, kommt den Einstellungen bzw. Wertmaßstäben in der psychologischen Forschung eine hohe Bedeutung zu.

Präferenzen als die Maßstäbe anhand derer Konsequenzen der Handlungsmöglichkeiten beurteilt werden,⁶⁶ werden in der Ökonomie als gegeben angenommen und nicht weiter hinterfragt. Alle Änderungen im Verhalten des Entscheidungsträgers werden einer Änderung der Restriktionen und des sich damit verändernden relevanten Handlungsfeldes

⁶¹ Zitat von Gary Bolton aus seinem Gastvortrages, gehalten am Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Jena am 23.7.02

⁶² Hervorzuheben sind hierbei Ökonomen wie Frey, Gächter und Fehr für den Bereich der Arbeitsökonomie oder Laibson im Bereich der Makroökonomie.

⁶³ Loewenstein (1992), S. 3.

⁶⁴ Rabin (2002), S. 676. Diesen Ökonomen sind nach Rabin häufig Erkenntnisse aus Experimenten und psychologischer Forschung nicht bewusst und Annahmen, die dann aufgrund dieser Erkenntnisse getroffen werden, sind nicht die, mit denen Ökonomen im Laufe ihrer Ausbildung/Forschungsarbeit ständig umgeben sind und sozialisiert wurden.

⁶⁵ Vgl. Göbel (2002), S. 24.

⁶⁶ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 40.

zugeschrieben. Das Argument dahinter ist Folgendes: Schriebe man eine Verhaltensänderung einer Änderung der Präferenzen zu, so wäre dies eine absolute „Immunisierung“ der aus dieser Annahme folgenden Aussagen. Jede Änderung könnte so den Präferenzen zugeschrieben werden – solche Aussagen wären nie falsifizierbar und genügten insofern nie wissenschaftstheoretischen Ansprüchen im Sinne Poppers.

Allerdings könnte es solche Bestandteile von Präferenzen geben, die systematische interindividuelle Unterschiede in der Wahrnehmung des Handlungsfeldes und des darauf basierenden Entscheidungsverhalten in jeweils gleichen Handlungssituationen begründen.

Interindividuelle Unterschiede im Entscheidungsverhalten der Individuen wären somit nicht auf unterschiedliche Restriktionen zurückzuführen, sondern auf unterschiedliche Präferenzen.⁶⁷

Es gibt Ökonomen (z.B. Selten), die verneinen, dass Präferenzen als exogen gegebene Größe betrachtet werden können.⁶⁸ Präferenzen bilden sich dieser Meinung entsprechend erst nach Kenntnis der Handlungsmöglichkeiten. Wenn Individuen das Handlungsfeld nicht bekannt ist, können sie auch keine diesbezüglichen Präferenzen bilden, so das Argument. In dem Maße nämlich, in welchen sich ihr Handlungsspielraum erweitert bzw. die Information darüber zunimmt, verändern sich auch die Präferenzen.⁶⁹ Dieses Argument spricht gegen die Annahme gegebener und stabiler Präferenzen und bedeutet insofern eine Abkehr vom bisherig in der Ökonomie vorherrschenden Verhaltensmodell.⁷⁰

Im Folgenden soll der Überlegung nachgegangen werden, dass Inhalte von Präferenzen analysiert werden können. Damit wird von der Annahme innerhalb des ökonomischen Verhaltensmodells, dass Präferenzen nicht hinterfragt werden, abgewichen. Die Stabilität als Merkmal der Präferenzen soll jedoch als Anforderung beibehalten werden. Dies ist nach Ansicht der Autorin notwendig, um überhaupt verallgemeinerbare kausale Aussagen treffen zu können.⁷¹

⁶⁷ Wie erläutert, ist diese Annahme nicht unstrittig. Einschränkend anzumerken ist hier deshalb, dass eine solche Annahme nur dann sinnvoll ist, wenn Teile von Präferenzen messbar sind. Wenn dies nicht der Fall ist, könnte somit jede Verhaltensänderung einer Änderung der nicht-messbaren Präferenzen zugeschrieben werden und es damit zu einer Immunsierung von auf dieser Annahme basierenden Aussagen kommen.

⁶⁸ Vgl. Selten (2000), S. 130, 132.

⁶⁹ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 39.

⁷⁰ Auf diesen grundlegenden Konflikt soll jedoch im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden, da dieser allein Inhalt einer Dissertation sein könnte.

⁷¹ Dazu kritisch Güth/Kliemt (2003b).

Um ggf. auf der Basis von unterschiedlichen Präferenzen Aussagen über unterschiedliche Wahrnehmungen bzw. unterschiedliches Entscheidungsverhalten *in derselben Handlungssituation* treffen zu können, müssen diese Präferenzen bzw. Teile davon analysierbar, d.h. unabhängig von der jeweiligen Handlungssituation messbar sein.

Hier setzen nun psychologische Überlegungen an. Laut Frey (199) hat die Psychologie im Vergleich zur Ökonomie einen komparativen Vorteil hinsichtlich der Bestimmungsgründe von Einstellungen und der Analyse des darauf basierenden Verhaltens.⁷² Wenn man davon ausgeht, Einstellungen als Dispositionen zu verstehen, die zeitlich stabile Merkmale einer Person darstellen und verhaltensbeeinflussend sind, so könnte man diese Einstellungen als einen Teil der Präferenzen bzw. als Präferenzen, wie die Ökonomen sie ihrem Entscheidungsmodell zugrunde legen, betrachten. Bezüglich der Argumentation von Zwick et al. (1999), wie sie in Abschnitt 2.3 vorgestellt wurde, sind hiermit jedoch nur Einstellungen im Sinne von sog. „*cold cognitions*“ angesprochen.

Auch wenn man der Argumentation von Ajzen folgt, dass Stabilität zwar nicht vollständige Unveränderlichkeit meint, sondern die Nichtveränderlichkeit innerhalb eines gewissen Zeitrahmens,⁷³ so könnte man nach Ansicht der Autorin diese Einstellungen als Teil der Präferenzen auffassen.

Zur Verdeutlichung dieses Gedankenganges soll im Folgenden dargestellt werden, wie sich das (sozial)psychologische Modell menschlichen Handelns stark auf das ökonomische Modell menschlichen Handelns hin bewegte.⁷⁴ Deutlich gemacht wird dabei, dass sich die in der Ökonomie angenommene strikte Trennung zwischen Präferenzen (bzw. Einstellungen) und Verhalten in der (sozial)psychologischen Forschung erst herausbildete (wenn auch heutzutage noch als nicht derart strikt betrachtet) und man nur unter dieser Bedingung die obenstehenden Aussagen zu Einstellungen und Präferenzen treffen kann.

Die Entwicklung des sozialpsychologischen Modells vollzog sich dabei in vier, im Folgenden zu benennenden Stufen. In einer ersten Frühphase wurde angenommen, dass sich Verhalten aus Einstellungen⁷⁵ erklären lässt. Diese Annahme hat ihre zentrale Rolle bis heute nicht

⁷² Vgl. Frey (1990), S. 20-33.

⁷³ Vgl. Herkner (1992), Sp. 793 mit Bezug auf Ajzen (1987).

⁷⁴ Für die folgenden Ausführungen wird sich eng an die Argumentation von Frey (1990), S. 20 ff. angelehnt.

⁷⁵ Unter einem eindimensionalen Begriffsverständnis werden unter Einstellungen zumeist Bewertungen gefasst. Die Einstellung einer Person X zu einem Objekt/einer Situation/einem Subjekt Y ist die Bewertung des Y durch die Person X. Im Gegensatz dazu ging man bei –früher entwickelten– Mehrkomponentenansätzen davon aus, dass Einstellung eine Struktur ist, die aus verschiedenen Komponenten besteht (so z.B. kognitive, affektive und konative Komponente im Rahmen des sog. Dreikomponentenansatzes von Rosenberg/Hovland 1960). Diese

verloren. Die Entwicklung eines Großteils von Einstellungsskalen fällt in diese Forschungsperiode. Auch heute noch wird in der praktischen Marktforschung davon ausgegangen, dass Einstellungen Käuferverhalten determinieren, wengleich moderierende Variablen (wie z.B. die Kaufabsicht) in das Erklärungskonzept einbezogen wurden.

In einer zweiten Phase, die Mitte der sechziger Jahre begann, stellte man den Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten aufgrund empirischer Ergebnisse in Frage. So zeigte sich in zahlreichen Experimenten, dass sich das tatsächliche Verhalten keineswegs aus Einstellungen vorhersagen lässt. Wicker (1969) schlussfolgert deswegen, dass es weit wahrscheinlicher ist, dass Einstellungen keine oder nur eine geringe Beziehung zum Verhalten ausweisen, als dass beide eng miteinander verbunden wären.⁷⁶ Jedoch gibt es auch eindeutig Situationen, in denen eine enge Verbindung zwischen Einstellungen und beobachtbarem Verhalten existiert.⁷⁷

Die Existenz von Situationen, in denen dies nicht zutrifft, trug in einer dritten Phase zu einer Reihe von ad hoc Erklärungen bei, die das Ziel hatten, Einstellungen und Verhalten doch miteinander vereinbar zu machen. So wurde zum einen der Einstellungsbegriff aufgefächert, wobei insbesondere Einstellungen nicht nur auf Bewertungen, sondern erweitert auch auf Meinungen und Handlungstendenzen beruhen sollten. Zum anderen wurden völlig neue Verhaltensdeterminanten wie Normen, Gewohnheiten und spezifische Persönlichkeitseigenschaften eingeführt. In der angewandten Marktforschung wurde die Kaufabsicht als Bindeglied zwischen Einstellung und Handlung einbezogen.

Jedoch waren die ad hoc Erklärungen insofern unbefriedigend, als dass kein einheitlicher Erklärungsansatz vorlag. Gefordert wurde, dass dieser die soziale Komponente des Handelns berücksichtigen sollte. So wurde in einer vierten Entwicklungsphase ein erster Schritt in Richtung Trennung von a) Einstellungen als allgemeine Präferenzen und b) von außen gesetzten Einschränkungen vollzogen. Dieses Vorgehen kann anhand eines Modells von Ajzen und Fishbein (1973) erläutert werden. Das beobachtbare und beabsichtigte Verhalten der Individuen ergibt sich danach als Ergebnis einer gewichteten Summe der beiden Faktoren:

Mehrkomponentenansätze stießen jedoch auf viel Kritik, in Folge dessen man sich nun eher auf Einkomponentenmodelle stützt. Siehe dazu Herkner (1992), Sp. 792ff. Einstellungsdefinitionen beinhalten z.T. auch, dass Einstellungen zu einem Teil angeboren sein können. Zu dieser Diskussion siehe Eagly/Chaiken (1993), S. 2f.

⁷⁶ Vgl. Wicker (1969) zitiert in Frey (1990), S. 23.

⁷⁷ Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 216.

$$BV \sim VA = (EH) * W_0 + (NA * M) * W_1$$

mit:

BV – beobachtetes Verhalten

VA – Verhaltensabsicht

W_0, W_1 – empirisch bestimmte Gewichte der Einstellung bzw. des normativen Einflusses

EH – Einstellung zu einer Handlung

NA – Annahme über das Bestehen einer normativen Erwartung

M – Motivation, sich nach einer normativen Erwartung zu verhalten/richten

Das Symbol \sim verdeutlicht, dass eine hohe Korrelation zwischen beobachtbarem und beabsichtigtem Verhalten besteht.

Ajzen/Fishbein (1973) berichten von zehn erfolgreiche Überprüfungen des Modells.

Laut Frey (1990) lassen sich diese vier Entwicklungsstufen des psychologischen Verhaltensmodells in Richtung auf das ökonomische Verhaltensmodell interpretieren. So suchte man zum einen nach einer zunehmend allgemeineren Formulierung in einem einheitlichen Rahmen, die sich auf spezielle Anwendungsfälle beziehen lässt. Andererseits wird die Einstellung als nur ein Faktor zur Erklärung menschlichen Verhaltens aufgefasst und insbesondere den Handlungsrestriktionen (hier hauptsächlich den sozialen Normen) große Bedeutung zugemessen. Somit ist eine Annäherung an das Modell des homo oeconomicus durch die beginnende Trennung von Präferenzen und Einschränkungen erkennbar. Allerdings liegt der Fokus bei ökonomischen Modellen sehr viel deutlicher auf den Einschränkungen, wohingegen sich die psychologische Sicht auf die Präferenzen konzentriert.⁷⁸

Wenn man der Auffassung Wisweddes (1987) folgt, wonach Einstellungen aus „beliefs“, und Bewertungen bestehen,⁷⁹ so kann die psychologische Forschung wichtige Erkenntnisse zur Bildung dieser beiden Bestandteile liefern. Wiswede versteht unter „beliefs“ permanente Hypothesen des Individuums über die Umwelt. Angenommen werden muss dafür jedoch, dass die „Permanenz“ der Hypothesenbildung nicht völlige Variabilität der Präferenzen bedeutet.⁸⁰ Nur wenn von einer gewissen zeitlichen Stabilität ausgegangen werden kann, kann beispielsweise mit Hilfe psychologischer Persönlichkeits- und Lerntheorien ökonomisch

⁷⁸ Vgl. Frey (1990), S. 20ff. Jedoch muss auch Frey feststellen, dass die Trennung zwischen Präferenzen und Einschränkungen insbesondere in Bezug auf die sozialen Normen unzureichend ist, da internalisierte Normen in die Präferenzen eingehen können. Andere Einschränkungen, wie sie in der Ökonomie betrachtet werden, sind hier ausgeblendet. Dazu S. 25. Einschränkungen, die z.B. durch Fähigkeiten oder durch Umstände und andere Personen hervorgerufen werden, werden zudem als störend empfunden und in durchgeführten Laborexperimenten vermieden. Dazu die Argumentation von Frey (1990), S. 26 in Bezug auf Ajzen/Fishbein (1973), S. 44.

⁷⁹ Vgl. Wiswede (1987), S. 51.

⁸⁰ Diese Annahme erscheint an dieser Stelle jedoch sehr fragwürdig.

nutzbringend begründet werden, wie sich solche allgemeinen „beliefs“ bilden (z.B. über persönliche Eigenschaften, Lernprozesse bzw. Erfahrungen).

Psychologische Forschungsergebnisse treffen aber zum Beispiel auch Aussagen zur Manipulation von Einstellungen, die eine hohe Bedeutung im Marketing bei der Produktdifferenzierung bzw. allgemeinen Kaufentscheidung haben.⁸¹

In Bezug auf die Fragestellung der Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten, der in der vorliegenden Arbeit anhand des konkreten Beispiels der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Transaktionspartners nachgegangen werden soll, lassen sich auf Basis der vorangegangenen Ausführungen folgende Vermutungen treffen:

Wenn man Einstellungen als Teil der Präferenzen betrachtet, so könnte eine allgemeine Einstellung über die Vertrauenswürdigkeit anderer Personen Auswirkungen auf die Wahrnehmung dieser im Sinne einer subjektiven Wahrscheinlichkeit haben. Fraglich ist hier, wie eine solche zustande kommen könnte. Darüber hinaus ist in diesem Zusammenhang die Analyse interessant, ob es bezüglich einer solchen Einstellung generalisierbare „Muster“ gibt.⁸²

Die soziologische Forschung könnte zum Inhalt von Präferenzen in der folgenden Weise betragen: Die sozialen Normen und Erwartungen bzw. auch die konkreten Rollenerwartungen innerhalb eines sozialen Systems (z.B. einer Gesellschaft) könnten in den Präferenzen der Entscheider internalisiert sein und somit wahrnehmungs- und verhaltensbeeinflussend wirken. Die Analyse gilt hier somit generell der Stärke des Sozialisationsprozesses, woraus sich ggf. Unterschiede in erwartbaren internalisierten Normen und Werten in den Präferenzen der Individuen ableiten lassen.

In Bezug auf die Fragestellung der vorliegenden Arbeit könnte man in diesem Zusammenhang Folgendes vermuten: Die Annahme des Vertrauensgebers über die in den Präferenzen internalisierten Normen und Werte des Vertrauensnehmers könnte die Wahrnehmung dessen Vertrauenswürdigkeit beeinflussen.

Zusammenfassend lässt sich bezüglich der Präferenzen folgende Aussage treffen. Einstellungen könn(t)en als Teil der Präferenzen interpretiert werden. Damit ließen sich

⁸¹ Zur Bedeutung von Einstellungen auf Verhalten siehe auch das umfangreiche Werk von Eagly/Chaiken (1993).

⁸² Damit ist gemeint, ob sich Aussagen bezüglich bestimmter Individuengruppen, d.h. nicht nur bestimmter Individuen, über deren Einstellungen treffen lassen.

Präferenzen einer Analyse zuführen. Mit dieser Annahme ist ein Abweichen vom ökonomischen Verhaltensmodell verbunden. Psychologische Erkenntnisse liefern nun Erklärungen, wie sich Einstellungen bilden und wie man diese manipulieren kann. Deutlich wird dabei, dass im Gegensatz zum klassischen ökonomischen Verhaltensmodell nun der Vergangenheit ein Stellenwert beigemessen wird.

Hält man den Anspruch der ökonomischen Forschung aufrecht, eher generalisierbare als genaue Aussagen zu treffen, so ist es zunächst aus ökonomischer Perspektive wenig hilfreich, jegliche Unterschiede im individuellen Entscheidungsverhalten auf Basis *individueller* Einstellungen zu analysieren. Dies ist nach Ansicht der Autorin eine sehr wichtige Feststellung, die auch eine Antwort auf die Frage beinhaltet, welche Erkenntnisse aus anderen Wissenschaften in die ökonomische Theorie einbezogen werden sollten: solche nämlich, die grundsätzliche Aussagen noch ermöglichen.

Kann man hier nämlich solche Einstellungen identifizieren, die für große Gruppen von Individuen in die gleiche Richtung wirken, so kann deren Analyse und Einbeziehung in das ökonomische Verhaltensmodell einen Erkenntnisfortschritt bezüglich der Abbildung und Erklärung menschlichen Entscheidungsverhalten darstellen.

Wirken Einstellungen von Personengruppen systematisch in die gleiche Richtung, so können u.U. Wahrnehmungs- bzw. Verhaltensunterschiede zwischen den Gruppen auf diese unterschiedliche Einstellungen und damit Präferenzen zurückführbar sein.⁸³

Voraussetzung dafür ist jedoch, dass diese Einstellungen messbar sind. In Bezug auf die Fragestellung der vorliegenden Arbeit ist die Identifizierung solcher Einstellungen interessant, die Einflüsse auf die Wahrnehmung der Einschätzung fairen Verhaltens eines Transaktionspartners haben.

Die in der Soziologie betrachteten Normen und Werte einer Gesellschaft könnten insofern für das ökonomische Verhaltensmodell von Interesse sein, als das solche Normen und Werte in den Präferenzen des Vertrauensnehmers und -gebers internalisiert sein könnten. Diese bzw. die Annahme darüber könnten dann wahrnehmungs- und verhaltensbeeinflussend wirken.

Nach der Betrachtung der Präferenzen wird sich im Folgenden dem *Handlungsfeld* zugewandt. Die Untersuchung der Auswirkungen einer Änderung der äußeren Restriktionen

⁸³ In Bezug auf das ökonomische Verhaltensmodell ergibt sich jedoch hier die Problematik, dass Präferenzen und das Handlungsfeld nicht mehr unabhängig voneinander wären.

und damit der Gestalt des Handlungsfeldes stellt den Schwerpunkt der ökonomischen Theorie dar.⁸⁴

Hierbei kann die psychologische Forschung insbesondere Erklärungsansätze hinsichtlich der subjektiven Perzeption des Handlungsfeldes liefern. „Der Handlungsspielraum eines Menschen wird [...] nicht nur von objektiven Einschränkungen begrenzt; wichtig ist auch, welche unter ihnen der Einzelne erkennt (subjektive Einschränkungen).“⁸⁵ Herausgegriffen werden sollen unter der Fülle der psychologischen Richtungen im Folgenden einzelne Erkenntnisse der Persönlichkeits- und der Kognitionspsychologie.

Psychologen untersuchen Unterschiede in den Persönlichkeiten und den Einfluss dieser Persönlichkeitseigenschaften auf die Wahrnehmung der äußeren Restriktionen bzw. des sich daraus ergebenden Handlungsfeldes und z.T. auch auf die Bewertung von Handlungsalternativen.

Bei den Persönlichkeitstheorien ist insbesondere das Konzept der „Big Five“⁸⁶ oder die aus der Psychoanalyse stammende „klinische Typologie“⁸⁷ hervorzuheben. Aber auch personale Merkmale wie z.B. das Alter oder das Geschlecht können wahrnehmungs- und somit verhaltensbeeinflussend wirken.⁸⁸

Kognitionspsychologen setzen sich mit den begrenzten Informationsverarbeitungsfähigkeiten von Entscheidungsträgern auseinander. In diesem Zusammenhang ist wieder die Annahme der beschränkten Rationalität zu nennen, die in der ökonomischen Theorie bereits weite Akzeptanz findet. Man könnte diese Annahme auch als sog. „interne Restriktion“ im Vergleich zu den jeweils gegebenen äußeren Restriktionen wie Preisen, Einkommen und Zeit bezeichnen.

Von besonderer Bedeutung für die ökonomische Forschung ist hierbei die Erkenntnis, dass Wahrnehmungen und menschliches Verhalten zu einem gewissen Grad an die Vergangenheit gebunden ist. Zu betrachten sind hierbei auch die zahlreichen psychologischen Lerntheorien. Auf solche Theorien wird in der experimentellen Wirtschaftsforschung z.T. schon Bezug genommen. Lernprozesse können unter Bezugnahme auf psychologische Erkenntnisse (besser) untersucht und erklärt werden, z.B. als Anpassung zwischen der subjektiven

⁸⁴ Vgl. Frey (1990), S. 20-33.

⁸⁵ Frey (1990), S. 135.

⁸⁶ Siehe hierzu Cattell (1950). Diese durch faktoranalytische Untersuchungen gewonnenen Faktoren sind 1.) Neurotizismus, 2.) Extraversion, 3.) Gewissenhaftigkeit, 4.) Verträglichkeit und 5.) Offenheit für Erfahrungen.

⁸⁷ Man unterscheidet hier a) zwanghafte, b) hysterische, c) depressive, d) schizoide, e) narzisstische, f) phobische und g) paranoide Persönlichkeiten. Siehe dazu Hoffmann (1996).

⁸⁸ Siehe z.B. Alfermann (1996).

Wahrnehmung an den objektiven Zustand. Während die ökonomische Theorie keine Aussage über die Dauer dieses Anpassungsprozesses macht, interessiert sich die sozialwissenschaftliche Forschung für die Zeit zwischen dem Auftreten und dem völligen Verschwinden eines Unterschiedes zwischen Wahrnehmung und tatsächlicher Lage. Dabei spielt besonders das Lernen auf Basis direkter, aber auch über Dritte vermittelter Erfahrungen eine Rolle.⁸⁹ Lernen aufgrund weitergegebener Erfahrungen Dritter kann seinerseits aber auch zu Wahrnehmungsverzerrungen führen. Die psychologische Forschung verfügt nach Frey (1990) über mehrere theoretische Ansätze, mit denen sowohl der Erwerb von Einstellungen/Präferenzen als auch das Erlernen von Wahrscheinlichkeiten als Teil des Handlungsfeldes, mit denen bestimmte Konsequenzen auf bestimmte Verhaltensweisen folgen, erklärt und vorhergesagt werden können.⁹⁰

Somit können durch die Einbeziehung von psychologischen Erkenntnissen zum Lernen mindestens drei wichtige Bereiche adressiert werden, wobei sich der erste direkt und der dritte indirekt auf das zu betrachtende Handlungsfeld bezieht⁹¹:

Erstens könnten sich damit Erklärungen bezüglich der Wahrnehmung der Restriktionen bzw. des Handlungsfeldes und darauf aufbauend Veränderungen im Verhalten in wiederholten bzw. wiederholbaren Situationen finden lassen. Zweitens lassen sich Aussagen zum Lernprozess an sich treffen. Drittens schließlich können über Lernprozesse auch der Erwerb von Einstellungen als Teil der Präferenzen (siehe a)) erklärt werden, wobei unterschiedliche Einstellungen dann wiederum auf die Wahrnehmung des Handlungsfeldes wirken können.

Schließlich können auch Erkenntnisse bezüglich aufmerksamkeitslenkender Faktoren in die ökonomische Theorie einbezogen werden. Solche Faktoren können nämlich auch die Wahrnehmung der Bestandteile des Handlungsfeldes beeinflussen und z.B. zum Über- und Unterschätzen bzw. auch zur selektiven Berücksichtigung bestimmter Elemente des Handlungsfeldes führen.

⁸⁹ Beim direkten Lernen unterscheidet man die klassische und die instrumentelle Konditionierung. Man betrachtet diese klassische Konditionierung als einen der grundlegenden Prozesse beim Erwerb von Präferenzen. Während es sich beim klassischen Konditionieren gewöhnlich um eine autonome Reaktion handelt und das Individuum somit nur eine passive Rolle spielt, muss es beim instrumentellen Konditionieren erst aktiv das Verhalten hervorbringen, bevor es belohnt oder bestraft wird. Hierbei wird also untersucht, inwieweit Belohnung und Bestrafung die Auftretenshäufigkeit des Verhaltens beeinflussen.

⁹⁰ Vgl. Frey (1990), S. 28.

⁹¹ Der zweite Bereich bezieht sich nicht auf das zu betrachtende Handlungsfeld.

Soziologische Erkenntnisse können bezüglich des Handlungsfeldes folgenden Beitrag liefern: Entsprechend sozialen Normen und Werten könnten manche Handlungsalternativen von vorn herein aus einer Analyse ausgeschlossen werden, d.h. gar nicht erst als relevant wahrgenommen werden, da sie z.B. den gegebenen gesellschaftlichen Rollenerwartungen in Form von Regeln oder sozialen Normen zuwider laufen. Geht man davon aus, dass die Verarbeitung aller gegebener Informationen über Handlungsalternativen Nutzeneinbußen erfordert, können so durch Ausschluss einzelner dieser Alternativen Entscheidungskosten vermindert werden.

Ebenso können Informationskosten gespart werden, wenn die Rollenerwartung allein Grundlage beispielsweise von der Annahme fairen oder kompetenten Verhaltens ist. So muss ein Entscheidungsträger beispielsweise i.Allg. keine zusätzlichen Kosten für die Informationsbeschaffung bezüglich der Wahl eines Allgemeinarztes aufwenden, wenn davon ausgegangen werden kann, dass jeder Arzt durch die herrschenden Rollenerwartungen und die bestehenden Sanktionsmöglichkeiten auch wirklich kompetent ist.

Die Überlegungen zum Handlungsfeld in Bezug auf die konkrete Fragestellung der vorliegenden Arbeit zusammenfassend können persönlichkeits-theoretische Erkenntnisse genutzt werden, um zu untersuchen, ob Persönlichkeitsvariablen des Vertrauensgebers einen Einfluss auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers haben. Auf Basis kognitionstheoretische Erkenntnisse kann untersucht werden, ob die Wahrnehmung fairen Verhaltens des Vertrauensnehmers von den begrenzten kognitiven Ressourcen des Vertrauensgebers abhängt bzw. auf welche (selektiven) Informationen sich infolgedessen die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit stützt. Ebenso ist von Interesse, ob unterschiedliche Informationsstände, im Sinne unterschiedlicher Lernerfahrungen, aber auch die Verfügbarkeit an Informationen einen Einfluss auf die subjektive Perzeption fairen Verhaltens haben und ggf. welche Form dieser Einfluss hat.

Hierbei können auch soziologische Überlegungen zu sozialen bzw. konkreten Rollenerwartungen herangezogen werden. Darüber hinaus könnten auch bereits gemachte Erfahrungen bzw. Lernprozesse eine Rolle spielen. Weiterhin wäre die Betrachtung von aufmerksamkeitslenkenden Faktoren interessant, um mögliche Wahrnehmungserzerrungen zu begründen.

Abschließend wird sich noch kurz der *Nutzenfunktion* und der Annahme der Maximierung dieser durch die Entscheidungsträger zugewendet.

Da damit die grundsätzliche Art der Bewertung von Handlungsalternativen und das daraus folgende Verhalten im Mittelpunkt der Betrachtung steht, muss diesen Erläuterungen vorangestellt werden, dass keine direkten Übertragungen auf die konkrete Fragestellung dieser Arbeit vorgenommen werden können. Die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Transaktionspartners ist ja gewissermaßen nur ein Teil des Bewertungsprozesses, auf den dann die tatsächliche Entscheidung in Form des beobachtbaren Verhaltens folgt. Allerdings dient als entscheidungstheoretische Basis der Betrachtung der vorliegenden Arbeit die Erwartungsnutzentheorie. Hier wird von der Maximierung des Gesamtnutzens ausgegangen. Insofern ist die vorgenommene Darstellung für das Gesamtkonzept der Arbeit von Bedeutung.

Insbesondere durch Erkenntnisse der Sozialpsychologie wurden neue Komponenten als die klassischen, rein monetären als Bestandteile der Nutzenfunktion eingeführt. Solche, bereits in Abschnitt 2.1 kurz erwähnten Komponenten (wie z.B. Fairnessüberlegungen) spielen jedoch zumeist nur in sehr spezifischen Situationen eine Rolle. Hierbei kommt man wiederum in den Konflikt zwischen dem Ziel eines möglichst hohen empirischen Gehaltes und der Formulierung einer allgemeingültigen Verhaltenstheorie.⁹²

Beispiele für solche Erklärungsansätze aus dem sog. „neo-classical repair shop“ sind z.B. die ERC-Theorie [Equity, Reciprocity and Competition, C.F.] von Bolton/Ockenfels 2000 oder die Theorie von Fehr/Schmidt (1999), auf die im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht weiter eingegangen werden soll.⁹³

Vor allem auch durch kognitionspsychologische Erkenntnisse wurde, wie bereits angesprochen, das Konzept der begrenzten Rationalität in die Ökonomie eingeführt. Beispiele für begrenzte Rationalität sind kognitive Limitierungen im Bewerten und Verarbeiten von Wahrscheinlichkeiten, mangelnde Selbstkontrolle oder „Kurzsichtigkeit“ bzw. nicht-exponentielles Abzinsen künftigen Wohlstandes. Als bewiesen und anerkannt gelten auch Framingeffekte als systematische Wahrnehmungsverzerrungen.⁹⁴

Im Umgang mit diesen Erkenntnissen kann man drei grobe Wege unterscheiden: *Erstens* lässt man die Nutzenmaximierungsannahme komplett fallen und führt stattdessen völlig neue

⁹² Vgl. Güth/Kliemt (2003b), S. 8. So wird in einigen Situationen das Profitmotiv als rechtmäßig anerkannt und somit dominant, während in anderen Situationen das Fairnessmotiv überwiegt.

⁹³ Dies würde für das zu bearbeitende Thema der vorliegenden Arbeit zu weit führen. Es sei neben den genannten Autoren beispielsweise auf die Arbeit von Brandstätter et al. (2003), Kap. 4 und 5 verwiesen.

⁹⁴ Dazu z.B. Rabin (2002), S. 660 oder auch Selten (2000).

Konzepte wie z.B. das „satisficing“ oder Konzepte der Adaption ein bzw. entwickelt neue Theorien zur Abbildung und Erklärung von Entscheidungsverhalten wie die sog. „Prospect-Theorie“.⁹⁵

Zweitens kann man diese Erkenntnisse schlicht ignorieren und das ökonomische Verhaltensmodell in der klassischen Form als adäquat betrachten. Ökonomen dieser Überzeugung vertreten die Auffassung, dass das ökonomische Menschenbild zwar nicht dem der modernen Psychologie entspreche, dies aber als der entscheidende Vorteil gesehen werden kann. Es wird die Meinung vertreten, dass der homo oeconomicus als das beste Abbild menschlichen Verhaltens anzusehen ist, und das von Irrationalität individueller Entscheidungen ausgehende psychologische Menschenbild kritisiert. Gefolgert wird entsprechend, dass eine Einführung psychologischer Elemente unnötig bzw. sogar schädlich sei.⁹⁶ Ein sehr oft vorgebrachtes Argument gegen den Einbezug von Erkenntnissen anderer Wissenschaften in die ökonomische Theorie ist, dass vereinfachte Annahmen getroffen werden müssten, um den Anspruch der Generalisierbarkeit von Theorie aufrecht erhalten zu können.

Versucht man, eine Theorie unter der Annahme beschränkter Rationalität zu entwickeln, so führt dies zwangsläufig zu einer fragmentierten Sicht auf die Welt. Fraglich ist jedoch, ob ein „kollektiver Selbstbetrug“ zur Rettung der Generalisierbarkeit menschlichen Entscheidungsverhaltens die Reaktion auf neue Erkenntnisse sein darf. Dazu Güth/Kliemt (2003b): „It may well be that in the end there are no convincing theories of human behavior at all. But if that is so we should take pains to expose as openly as we can where and why our theories of human behavior fail and what their limitations are.“⁹⁷

Ein *dritter Weg* im Umgang mit den oben genannten Erkenntnissen ist, dass man an der Nutzenmaximierungsannahme festhält und beobachtetes Verhalten „als ob“ nutzenmaximierend entschieden worden wäre, betrachtet.⁹⁸ Hier gelten Forschungsbemühungen der Suche nach Erklärungsmöglichkeiten für vom theoretisch abgeleiteten nutzenmaximalen Ergebnis abweichenden Verhalten.

Um Entscheidungsverhalten realitätsnah abzubilden und zu erklären, ist es unabdingbar, Erkenntnisse über menschliche Akteure und ihre Kapazitäten in das ökonomische

⁹⁵ Siehe dazu erläuternd Kapitel 3.2.2.2.

⁹⁶ Vgl. Frey (1990), S. 20f. mit Bezug auf Meckling (1976), Becker (1982) und Alchian/Demsetz (1972).

⁹⁷ Güth/Kliemt (2003b), S. 4.

⁹⁸ Dazu kritisch Güth/Kliemt (2003b). Alewell/Nell betrachten diese „als ob“ Nutzenmaximierung beispielsweise aber grundsätzlich schon als Hypothese des Rationalverhaltens. Dazu Alewell/Nell (1993), S. 73.

Verhaltensmodell einzubeziehen und damit entweder dem aufgezeigten Weg 1 oder 3 zu folgen: “...the more realistic our assumptions about economic actors, the better our economics. Hence, economists should aspire to make our assumptions about humans as psychologically realistic as possible.”⁹⁹

Da in der vorliegenden Arbeit die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten auf Basis der Erwartungsnutzentheorie untersucht wird (siehe dazu ausführlich Kapitel drei), innerhalb der als Handlungsempfehlung die Wahl der Alternative mit dem höchsten Erwartungsnutzen gegeben wird, wird hier indirekt der dritte Weg beschritten.

Bezüglich des obig zitierten Ausspruches von Güth/Kliemt (2003b) ist die Autorin jedoch der Meinung, dass sich die Suche nach solchen neuen Erkenntnissen und deren Berücksichtigung in der ökonomischen Theorie zur Erklärung von Verhalten, insbesondere auf solche Erkenntnisse konzentrieren sollte, die noch generalisierbare Aussagen ermöglichen (sich also entweder auf Gruppen von Individuen oder auf Gruppen von Situationen o.ä. beziehen).

Frey (1990) bietet ein auf – im Vergleich zum klassischen ökonomischen Verhaltensmodell – gelockerten Annahmen aufbauendes Verhaltensmodell an, welches durch folgende fünf Merkmale charakterisiert werden kann:¹⁰⁰

1. Handlungseinheit ist der Einzelne (methodologischer Individualismus).
2. Das menschliche Verhalten wird durch Anreize bestimmt.
3. Diese Anreize werden durch Präferenzen und Einschränkungen hervorgerufen, zwischen denen strikt getrennt wird.
4. Die Einschränkungen bestimmen den zum Handeln verfügbaren Möglichkeitsraum und werden maßgeblich durch Institutionen beeinflusst.¹⁰¹ Einschränkungen sind z.B. Einkommen, unperfektes Erinnerungsvermögen, kalkulative Fähigkeiten und vor allem limitierte Zeit.¹⁰²
5. Individuen sind auf ihren Vorteil bedacht und verhalten sich im Großen und Ganzen eigennützig. Frey unterstellt jedoch eine Normalverteilung des

⁹⁹ Rabin (2002), S. 658.

¹⁰⁰ Vgl. Frey (1990), S. 4ff. Diese Merkmale sind auch kompatibel mit dem Konzept der beschränkten Rationalität nach Simon (1978, 1982) und seinem Modell des „satisficing“. Die Rationalität bezieht sich hierbei nicht auf das Handlungsergebnis, sondern auf die Art und Weise, wie der Mensch beim Handeln vorgeht, d.h. fokussiert den Prozess. Dazu Frey (1990), S.11.

¹⁰¹ Vgl. Frey (1990), S. 4ff.

¹⁰² Vgl. Becker (1992), S. 386.

Menschentyps und betont, dass Eigennutz unter wechselnden Umweltbedingungen unterschiedliche Formen annehmen kann.¹⁰³ Dieser Argumentation folgen in Ansätzen auch Güth/Kliemt (1994): „For, evidently, besides those who exploit others there are at least some individuals who are at least sometimes trustworthy and in fact are willing to retribute fairly even though they could act differently.“¹⁰⁴

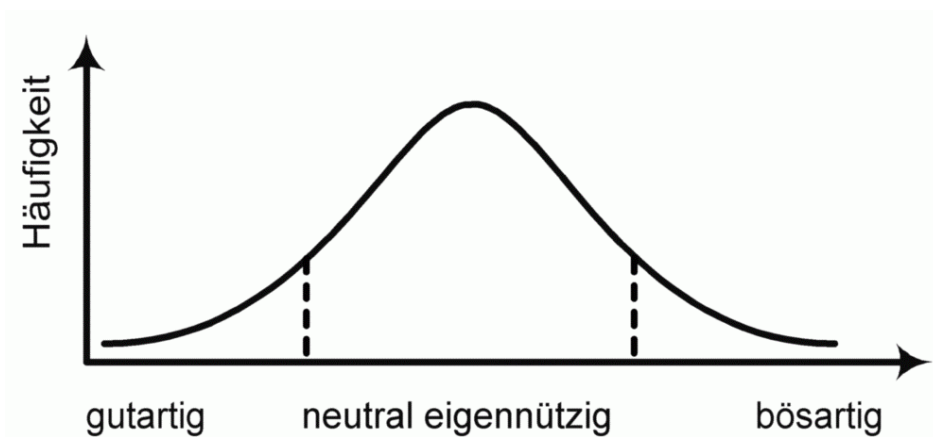


Abbildung 2: Die Verteilung menschlicher Präferenzen

Quelle: Frey (1990), S. 6.

Nach Ansicht der Autorin ist damit ein erster Schritt auf ein Verhaltensmodell gemacht, welches in der Lage ist, menschliches Verhalten besser abzubilden und zu erklären als es das klassische, unter 2.1 beschriebene ökonomische Modell vermag.

Positiv hervorzuheben ist, dass Frey unter den Einschränkungen sowohl die externen Restriktionen als auch die internen Restriktionen in Form von Informationsverarbeitungsfähigkeiten anspricht.

Allerdings ist die Autorin der Meinung, dass die Annahmen dieses Verhaltensmodells in mindestens zwei wesentlichen Aspekten noch nicht weit genug gehen.

So sollte erstens noch deutlicher gemacht werden, dass der Möglichkeitsraum, d.h. in der vorher verwendeten Terminologie: das Handlungsfeld, unterschiedlich wahrgenommen werden kann. Dies kann sowohl aufgrund der angesprochenen internen Restriktionen (d.h. begrenzten Informationsverarbeitungsfähigkeiten) erfolgen, allerdings aber auch aufgrund

¹⁰³ Vgl. Frey (1990), S. 4ff.

¹⁰⁴ Güth/Kliemt (1994), S.156.

Persönlichkeitsfaktoren bzw. wahrnehmungsleitenden Einflüssen. Damit ergibt sich, dass sich Individuen in Bezug auf die *wahrgenommenen* Handlungsmöglichkeiten im Großen und Ganzen eigennützig verhalten.

Darüber hinaus wird zweitens in diesem Verhaltensmodell kein expliziter Bezug zur Vergangenheit hergestellt.¹⁰⁵ Dieser wichtige Aspekt sollte jedoch Berücksichtigung finden. Die Bedeutung der Vergangenheit unterstreichen auch Güth/Kliemt (2003b): „If ever there might be a universal behavioral model then it will in all likelihood frame human behavior as both drawn by the future *and driven by the past*.“¹⁰⁶

Zusammenfassend lässt sich somit feststellen, dass Soziologie, Psychologie und Ökonomie bei der Erklärung von Entscheidungsverhalten voneinander profitieren können. Dies verspricht nicht nur beim Transfer von ökonomischen Instrumentarien auf die Sozialwissenschaften einen Erkenntnisfortschritt,¹⁰⁷ sondern auch bei der Berücksichtigung von soziologischen und psychologischen Erkenntnissen in der ökonomischen Theorie. Der Wert der psychologischen Erkenntnisse in Bezug auf ökonomische Fragestellungen ist nach Ansicht der Autorin dabei jedoch höher als der soziologischer Erkenntnisse.

Begründet werden kann diese Aussage mit der enormen Vielseitigkeit der psychologischen Erklärungszugänge. Bei allen diesen Zugängen steht das Individuum als komplexes „Gebilde“ im Mittelpunkt der Betrachtung. Es lassen sich verschiedenste Einflüsse auf die Wahrnehmung von Handlungsmöglichkeiten sowie auf das Entscheidungsverhalten dieses Individuums identifizieren: seine Persönlichkeit, seine begrenzten Informationsverarbeitungsfähigkeiten, woraus wiederum Lernprozesse resultieren können, seine „Anfälligkeit“ für Manipulation seiner Einstellungen und seiner Wahrnehmungen etc.

Im vergangenen Kapitel wurde verdeutlicht, dass solche Erkenntnisse auf vielfältige Art und Weise in das ökonomische Verhaltensmodell einbezogen werden können. Sie können dabei helfen, die Entstehung und die Bestandteile von Präferenzen/Einstellungen zu spezifizieren, Unterschiede in Verarbeitung von Informationen zu erklären sowie unterschiedliche

¹⁰⁵ Dies geschieht höchstens indirekt über das als Restriktion genannte Erinnerungsvermögen des Entscheidungsträgers.

¹⁰⁶ Güth/Kliemt (2003b), S. 17 (eigene Hervorhebung).

¹⁰⁷ Ein sehr gewinnbringendes Instrumentarium des Transfers ist z.B. die „Rational-Choice-Theorie“, die bereits z.B. in der Soziologie (wenn auch nicht unumstritten) Anwendung findet. Siehe dazu z.B. Coleman (1991) oder Hechter/Kanazawa (1997).

Wahrnehmungen und Bewertungen von Handlungsrestriktionen bzw. der -möglichkeiten zu begründen. Dies ist in Abbildung 3 veranschaulicht.¹⁰⁸

Mit Bezug auf die konkrete Fragestellung der vorliegenden Arbeit ist hier insbesondere von Interesse, ob es Einstellungen (als Teil der Präferenzen) „zum Vertrauen“ gibt und wie diese ggf. zustande kommen. Darüber hinaus ist die Betrachtung interessant, ob und ggf. wie diese die Einschätzung fairen Verhaltens des Transaktionspartners beeinflussen. Von Interesse ist hier z.B. auch, ob es Persönlichkeitsmerkmale gibt, die diese Einschätzung beeinflussen bzw. auf welche Informationen und Informationsquellen sich der potentielle, begrenzt rationale, Vertrauensgeber bei dieser Einschätzung konzentriert.

Die Soziologie betrachtet den Menschen als in Sozialstrukturen eingebetteten Rollenträger. Das Individuum bewegt sich nicht in der Isolation, sondern interagiert mit anderen Individuen in einem bestimmten Umfeld. Die Soziologie beforscht dieses Umfeld bzw. diesen Kontext der Handlung und erweitert damit die Betrachtung der Handlungsrestriktionen des ökonomischen Modells. Auch dies ist in Abbildung 3 veranschaulicht. Speziell von Bedeutung sind hierbei Normen, Werte und damit verbundene Rollenerwartungen. Solche Erwartungen können in verschiedenen Situationen unterschiedlich ausgeprägt sein. Sie verursachen beim Rollenträger im Fall von Abweichung durch daraus resultierende Sanktionen entweder explizite oder implizite (soziale) Kosten. Rollenerwartungen wirken als eine Art Handlungsrestriktion, indem sie eine untere Schranke minimal erwartbaren Verhaltens darstellen.

Problematisch ist, dass im klassischen soziologischen Verständnis der Mensch an sich keine Entscheidungsfreiheit genießt – eine Annahme, die dem methodologischen Individualismus eindeutig widerspricht. Durch die Erweiterung dieses Menschenbildes zum homo socioeconomicus wird dieser Kritik jedoch entgegengetreten. Die in Abhängigkeit vom sozialen System unterschiedlich ausgeprägten Rollenerwartungen können, wie oben erläutert, als Handlungsrestriktionen begriffen werden und somit einen Erklärungsbeitrag zu unterschiedlichen Bewertungen gleicher Sachverhalte in unterschiedlichen Situationen bzw. auch zu unterschiedlichem Verhalten leisten.

Mit Bezug auf die Fragestellung der Arbeit ist hier von Interesse, ob und in welcher Weise Normen, Werte und Rollenerwartungen einen Einfluss auf die Einschätzung fairen Verhaltens des Transaktionspartners haben.

¹⁰⁸ Der Vollständigkeit halber wurde hier im ökonomischen Modell des Entscheidungsverhaltens auch die eigentliche Handlung mit aufgeführt. Im Rahmen dieser Arbeit werden jedoch nur die grau hinterlegten Bestandteile explizit betrachtet.

Die genannten psychologischen und soziologischen Erkenntnisse sollten das grundsätzliche Interesse bei Ökonomen finden. Ihre Berücksichtigung in der ökonomischen Theorie ist unter den Bedingungen, dass a) es sich um grundlegende Phänomene (also keine Einzelfallbeobachtungen) handelt und dass b) noch generalisierbare Aussagen zum ökonomischen Entscheidungsverhalten getroffen werden können, sehr sinnvoll.

Dieses Kapitel abschließend, ist den Worten von Simon (1986) zuzustimmen, wenn er feststellt, dass die ökonomische Forschung ohne die Einbeziehung von psychologischen und soziologischen Erklärungsansätzen zu einseitig ist: „Economics without psychological and sociological research to determine the givens of the decision-making situation, the focus of attention, the problem representation, and the process used to identify alternatives, estimate consequences, and choose among possibilities-such economics is a one-bladed scissor.“¹⁰⁹

Das folgende dritte Kapitel widmet sich den Grundlagen der ökonomischen, entscheidungstheoretischen Forschung und hierbei insbesondere der Erwartungsnutzentheorie als klassischem ökonomischen Entscheidungsprinzip. Dargestellt wird in diesem Zusammenhang ein Klassifikationsschema solcher empirischer Beobachtungen, die gegen das diesem Entscheidungsprinzip zugrunde liegende Axiomensystem verstoßen sowie vom durch die Erwartungsnutzentheorie impliziertem Wahlverhalten abweichen. Hier setzen dann nach Ausführungen zur Bewertung solcher Abweichungen alle folgenden Überlegungen an, wie sich diese Abweichungen unter Berücksichtigung der in diesem zweiten Kapitel gewonnenen Erkenntnisse erklären könnten. Während diese zunächst allgemein für die angeführten Abweichungen vorgenommen werden, wird daran anschließend ein spezieller Betrachtungsbereich herausgegriffen: die (wahrgenommenen) Wahrscheinlichkeiten. Diese werden im Fortgang der Arbeit als näher zu beleuchtendes Analyseobjekt ausgewählt.

Da eine solche Argumentation unter Ökonomen längst nicht verbreitet bzw. allgemein anerkannt ist, stellt dieses Kapitel, wie auch bereits Kapitel zwei, ein wichtiges Basiskapitel dieser Arbeit dar, womit die Autorin auch den Umfang der folgenden Ausführungen rechtfertigt.

¹⁰⁹ Simon (1986), S. S225f.

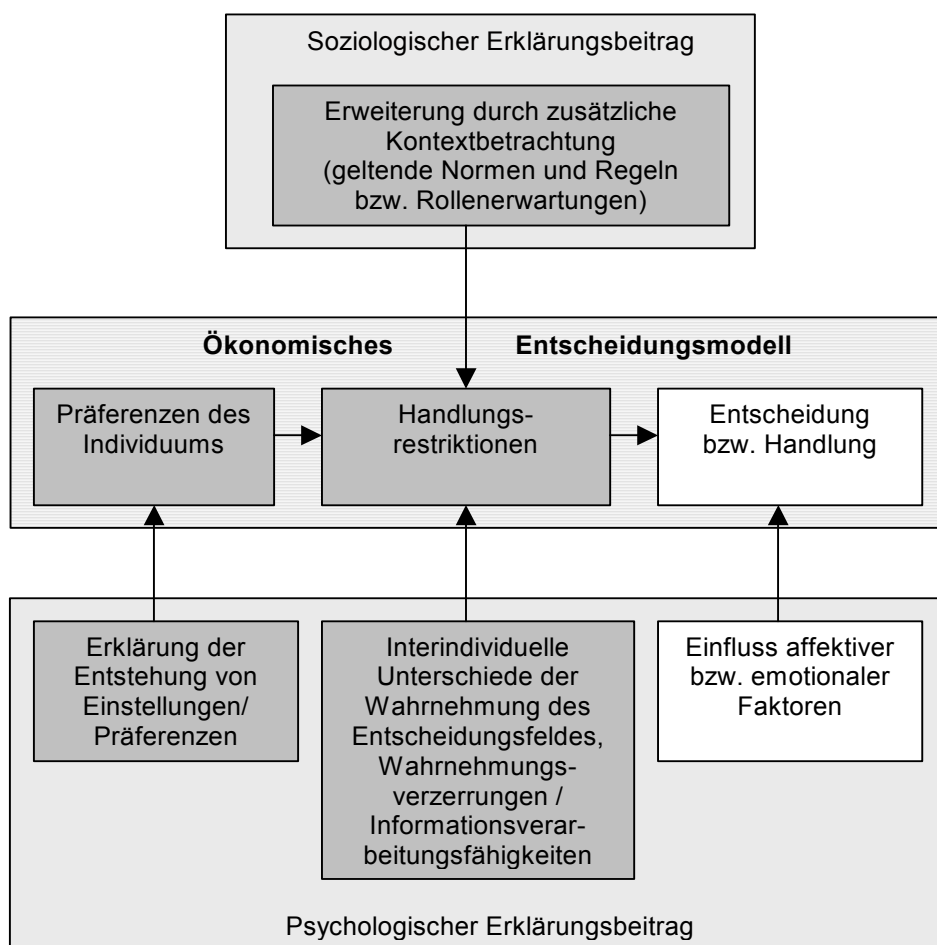


Abbildung 3: Mögliche Erklärungsbeiträge der psychologischen und soziologischen Forschung zum ökonomischen Entscheidungsmodell

Eigene Erstellung¹¹⁰

¹¹⁰ Die weiß unterlegten Kästchen werden in der vorliegenden Arbeit nicht untersucht.

3 Entscheidungstheorie, Erwartungsnutzentheorie und Wahrscheinlichkeitsinterpretationen

3.1 Grundlagen der Entscheidungstheorie

Die Entscheidungstheorie beschäftigt sich allgemein mit der Abbildung, der Klassifikation, der Erklärung und der Lösung von Entscheidungsproblemen und -situationen. In diesem Zusammenhang geht es auch um das Aufstellen oder die Anwendung von Entscheidungsregeln bzw. um die Ermittlung der Zielfunktion, um eine Handlungsalternative aus einer Menge möglicher Alternativen auszuwählen.

Dabei unterscheidet man nach zwei Richtungen¹¹¹

(1) die normative/präskriptive

(2) die empirisch/deskriptive

Während die normative Entscheidungstheorie sich mit der Richtlinienentwicklung zur rationalen Auswahl von Handlungsalternativen beschäftigt, versucht die deskriptive Entscheidungstheorie, Entscheidungsverhalten von Menschen zu beschreiben und empirisch unter Hypothesenverwendung zu erklären, wobei sie dabei enge Bezüge zu Psychologie und Soziologie aufweist.¹¹² Allerdings gibt es auch zahlreiche Autoren, die unter deskriptiver Entscheidungstheorie lediglich die Beschreibung, nicht aber die Erklärung, von realem Entscheidungsverhalten verstehen. Nach Gäfgen (1968) sollte aber auch die Erklärung von Entscheidungsverhalten Inhalt eines deskriptiven Verständnisses sein. Hierzu schlägt der Autor die Verwendung der Hypothese „rationalen Entscheidungsverhaltens“ zur Untersuchung empirischer Zusammenhänge vor. Dies bedeutet, dass man, ausgehend von der Hypothese, dass sich Entscheidungsträger rational verhalten, nach bisher vernachlässigten Sachverhalten in Entscheidungssituationen suchen sollte, die das beobachtete Verhalten erklären können.¹¹³

Ein solches deskriptives Verständnis des entscheidungstheoretischen Forschungsfeldes weist gegenüber eines rein normativen und eines deskriptiven, wie die Mehrzahl der Autoren es definiert, folgende Vorteile auf: Wenn Entscheidungstheorie erstens einen Beitrag zur Erklärung beobachteten Verhaltens leisten soll, so kann das nur sinnvoll mit einem sich an der

¹¹¹ Vgl. z.B. Sieben/Schildbach (1994), Kap. IA, Laux (2003), Kap. A11 oder auch Bamberg/Coenenberg (2000), Kap. 1.

¹¹² Vgl. Scholl (2001), S. 42.

¹¹³ Vgl. Gäfgen (1968), S. 53ff.

Empirie anlehnenden Verständnis geschehen. Zweitens ist gegenüber einem rein beschreibenden Ansatz die Unterstellung der Rationalhypothese vorteilhaft, da diese es verhindert, ein für Analytiker nicht verständliches Entscheidungsverhalten ad hoc als irrational beschreiben zu können. Die Suche nach Gesetzmäßigkeiten hinter diesem augenscheinlichen Irrationalitäten ist hierbei ja gerade als Forschungsfeld definiert.¹¹⁴ Becker kritisiert in diesem Zusammenhang berechtigt, nicht erklärbares Verhalten einfach als irrational zu bezeichnen. Für ihn sei dies eine beliebte Ausrede, wenn Wissenschaftler mit ihrem Latein am Ende sind.¹¹⁵

Zwar ist das Grundmodell der Entscheidungstheorie normativ orientiert, jedoch kann man dessen Implikationen nach Alewell/Nell (1993) auch folgendermaßen als Grundlage deskriptiv-mikroökonomischer Theorie auffassen: Aufbauend auf der Identifikation rationalen Verhaltens auf Basis klar definierter Situationen kann untersucht werden, ob augenscheinlich irrationales Verhalten unter vollständigem Einbezug von relevanten Faktoren als rationales Verhalten erklärt werden kann.¹¹⁶

Das Grundmodell der Entscheidungstheorie beinhaltet folgende Modellgrößen:

- (1) Aktionsraum A (bzw. auch Aktionenraum, Aktionsfeld, Alternativmengen, Entscheidungsraum oder auch beeinflussbarer Teil des Entscheidungsfeldes), der alle zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen a_j inkludiert:
 $A = (a_1, a_2, \dots, a_m)$
- (2) Zustandsraum S , der die Menge aller relevanten und vom Entscheider für möglich gehaltenen Umweltzustände s_i abbildet: $S = (s_1, s_2, \dots, s_n)$
- (3) Ergebnisfunktion $f: (a,s) \rightarrow e = f(a,s)$, welche die mit einer Aktion a mit $a \in A$ und einem Zustand s mit $s \in S$ verknüpften Handlungskonsequenzen e mit $e \in E$ zuordnet. E stellt dabei den sog. Ergebnisraum dar und beinhaltet alle für möglich erachteten Ergebnisse e .

Diese Elemente werden zusammen als Entscheidungs- oder Handlungsfeld bezeichnet.¹¹⁷

Zusätzlich gehört zu den Basiselementen eine Zielfunktion, unter welcher man die formale Darstellung einer Entscheidungsregel versteht, die wiederum aus Präferenzfunktion und Optimierungskriterium besteht. Die Ermittlung beider stellt eines der Kernprobleme der

¹¹⁴ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 22.

¹¹⁵ Vgl. Becker (1971), S. 3ff.

¹¹⁶ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 22. Um dem durch ein solches Vorgehen möglicherweise entstehendem Vorwurf einer kasuistischen oder fragmentarischen Entscheidungstheorie entgegenzutreten zu können, ist eine Voraussetzung eines solchen Ansatzes die stringente Operationalisierung dieser relevanten Faktoren.

¹¹⁷ Vgl. Bamberg/Coenenberg (2000), S. 15ff. bzw. Laux (2003), S. 20.

Entscheidungstheorie dar. In ökonomischen bzw. entscheidungstheoretischen Fragestellungen wird als Optimierungskriterium üblicherweise die Maximierung unterstellt. Unter dieser Annahme beschränkt sich die Ermittlung der Entscheidungsregel nur noch auf die Präferenzfunktion.¹¹⁸

Unterzieht man die Modellgrößen vor dem Hintergrund des Menschenbildes des homo oeconomicus unter der Annahme begrenzter Rationalität einer genaueren Betrachtung, so lässt sich Folgendes festhalten:

Da der homo oeconomicus seinem Maximierungsstreben in einer gegebenen Situation unter Berücksichtigung der für ihn geltenden Handlungsbeschränkungen nachkommt, die zwischen handelnden Individuen differieren können, ist die Festlegung des (aus den Handlungsalternativen bestehenden) Aktionsraumes stets subjektiv. Dabei spielt sowohl die für den Entscheider überhaupt *mögliche Auswahl* von Alternativen (z.B. aufgrund von Einkommens-, Vermögensrestriktionen, Stellung innerhalb der Organisation) als auch deren *Wahrnehmung* (z.B. aufgrund von Einfallsreichtum, Informationsstand, persönlicher Fähigkeit, aus Informationen Rückschlüsse auf [ihm] bisher unbekannte Alternativen zu ziehen) eine Rolle.¹¹⁹ Mit Bezug auf das zweite Kapitel sind hiermit sowohl die klassischerweise betrachteten externen, als auch die internen Restriktionen angesprochen.

Wie der Aktionsraum ist auch der die möglichen Umweltzustände abbildende Zustandsraum subjektiver Natur. Nach Laux (2003) wird unter Umweltzuständen die einander ausschließenden Konstellationen von Ausprägungen der entscheidungsrelevanten Daten verstanden,¹²⁰ von denen der Entscheidungsträger glaubt, dass genau eine von ihnen eintreten wird. Im subjektiven Ermessen dieses Entscheidungsträgers liegen dabei sowohl die Festlegung der relevanten Daten als auch ihre für möglich gehaltenen Ausprägungen, was dazu führen kann, dass z.B. zwei Entscheidungsträger bei einem identischen Entscheidungsproblem Differenzen in der Festlegung der entscheidungsrelevanten Umweltzustände aufweisen.¹²¹

Abhängig vom Informationsstand des Entscheidungsträgers über die wahren Umweltzustände, d.h. seiner (subjektiven) Erwartungsstruktur, werden i.Allg. drei Entscheidungssituationen unterschieden. Es sind dies Entscheidungen unter a) Sicherheit, b) Risiko und c) Ungewissheit, wobei die beiden letzten Situationen als Entscheidungen unter

¹¹⁸ Vgl. Laux (2003), S. 25f.

¹¹⁹ Vgl. Laux (2003), S. 60.

¹²⁰ Vgl. Laux (2003), S. 22.

¹²¹ Vgl. sowohl Alewell/Nell (1993), S. 24 als auch Laux (2003), S. 60.

Unsicherheit zusammengefasst werden. Eine Situation unter Sicherheit liegt vor, wenn die Situation und somit die Ausprägung der entscheidungsrelevanten Daten bekannt ist, was für Entscheidungssituationen eher eine Ausnahme ist und im Folgenden deshalb aus der Betrachtung ausgeklammert wird. Sind für mögliche Szenarien (objektive oder subjektive) Eintrittswahrscheinlichkeiten bekannt bzw. ist der Entscheider in der Lage, sich ein Wahrscheinlichkeitsurteil über die möglichen Zustände zu bilden, so liegt eine Entscheidung unter Risiko vor. Sind schließlich alle möglichen Szenarien bekannt, aber herrscht über deren Eintrittswahrscheinlichkeiten nur eine vage bzw. keine präzise Vorstellung, so liegt eine Entscheidung unter Ungewissheit vor.¹²²

Nach Laux (2003) können zwei Personen in Abhängigkeit vom Informationsstand bezüglich der möglichen bzw. relevanten Zustände oder aufgrund differierender Rückschlüsse auf Basis desselben Informationsstandes unterschiedliche Wahrscheinlichkeiten über die Zustände bilden.¹²³

Hinsichtlich der Handlungskonsequenzen E lassen sich ähnliche Überlegungen anstellen. Selbst wenn man sich auf objektiv messbare Sachverhalte beschränkt, erfordert die sehr hohe Anzahl möglicher Maßgrößen eine Konzentration auf bestimmte Maßgrößen und damit verbunden auch auf bestimmte Merkmale. Die Merkmalsauswahl entzieht sich aufgrund unterschiedlicher individueller Zielvorstellungen des homo oeconomicus über das Maximierungskriterium dem Anspruch intersubjektiver Gültigkeit. Damit der Entscheidungsträger Handlungskonsequenzen anhand seiner eigenen Zielvorstellungen vergleichen kann, wird aber als Anspruch gesetzt, dass die Ergebnisse alle relevanten Aspekte der vom Entscheidungsträger angestrebten Ziele berücksichtigen. Als Voraussetzung muss gelten, dass dieser eine vollständige, schwache Ordnung auf den Ereignisraum besitzt. Einzig entscheidend ist damit die Wahrscheinlichkeitsverteilung der Ergebnisse.¹²⁴

Zu den genannten Anforderungen werden an die Bestandteile des Entscheidungsfeldes noch weitere Anforderungen gestellt: Der Aktionsraum muss mehrere Elemente enthalten, und Handlungsalternativen müssen nach dem Prinzip der vollkommenen Alternativenstellung formuliert sein. Damit ist zum einen die Forderung verbunden, dass der Entscheidungsträger zur Ergreifung einer Alternative gezwungen ist (d.h. auch Unterlassungsalternativen müssen

¹²² Vgl. Scholl (2001), S. 43 und Laux (2003), S. 23.

¹²³ Vgl. Laux (2003), S. 60.

¹²⁴ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 25.

berücksichtigt werden) und zum anderen müssen sich die Alternativen gegenseitig ausschließen (Exklusionsprinzip).¹²⁵

Im Folgenden sollen Entscheidungen unter Risiko betrachtet werden. Hierbei wird vorausgesetzt, dass (objektive oder subjektive) Wahrscheinlichkeiten bekannt bzw. vom Entscheidungsträger schätzbar sind. Für die Wahl der besten Handlungsalternative in einer Entscheidungssituation werden Regeln bzw. Kriterien vorgeschlagen, die auf Präferenzfunktionen beruhen. Dabei sind neben Zeit- und Artenpräferenzen insbesondere Höhenpräferenzen (Ergebnishöhen) und Sicherheitspräferenzen (Risikoeinstellungen) zu beachten.

Neben Entscheidungsprinzipien¹²⁶, welche die Präferenzfunktion f aus einer oder mehreren Kennzahlen der Ergebniswahrscheinlichkeitsverteilung direkt gewinnen – wie μ - und Erwartungswertprinzip sowie (μ, σ) -Prinzipien – existiert auch das Erwartungsnutzen- bzw. Bernoulli-Prinzip, welches die Präferenzfunktion nur indirekt über diese Kennzahlen ableitet und zusätzlich Nutzenkomponenten berücksichtigt.

Im Folgenden soll dieses klassische Entscheidungsprinzip kurz dargestellt werden, da es ein grundlegendes Instrument der ökonomischen Entscheidungstheorie darstellt und die Frage nach Erklärungen für empirisch beobachtbaren Abweichungen von dessen axiomatischer Fundierung sowie von Implikationen dieses Prinzipes von erheblicher Bedeutung für die (weitere) Akzeptanz der Erwartungsnutzentheorie innerhalb der ökonomischen Entscheidungsforschung ist.

¹²⁵ Vgl. Bamberg/Coenenberg (2000), S. 16.

¹²⁶ Zur Unterscheidung von Entscheidungsprinzipien, -regeln und -kriterien siehe z.B. Laux (2003), S. 28f.

3.2 Erwartungsnutzentheorie und subjektive Wahrscheinlichkeiten

3.2.1 Darstellung der Erwartungsnutzentheorie

Wenn x_i die Ausprägungen einer diskreten Zufallsvariablen X und $p(x_i)$ die jeweils dazugehörigen Wahrscheinlichkeiten sind, so bezeichnet man zunächst mit

$$\mu = E(X) = \sum_i x_i p(x_i)$$

den Erwartungswert von X . Entsprechend gilt $\mu = E(X) = \int_{-\infty}^{\infty} x * f(x) dx$ für stetige Zufallsvariablen.¹²⁷

Als Erwartungswert-Prinzip oder μ -Prinzip bezeichnet man eine Entscheidungsregel, die den Erwartungswert E_j jeder Aktion A_j verwendet, der auf der Basis einer Ergebnismatrix ermittelt wird. Dabei gilt:

$$E_j = \sum_{i=1}^m p_i * e_{ij}$$

wobei p_i die Wahrscheinlichkeit für das Eintreffen des Umweltzustandes s_i darstellt und e_{ij} dasjenige Ergebnis ist, das durch die Aktion j ($j=1, \dots, n$) im Falle des Umweltzustandes s_i ($i=1, \dots, m$) erzielt wird. Als optimal i.S. der Bayes-Regel gilt die Aktion mit dem extremalen Erwartungswert, d.h.

$$\text{MAX}_{j \in J} \sum_{i=1}^m p_i * e_{ij}$$

Wenn man davon ausgeht, dass die e_{ij} in Bernoulli-**Nutzeneinheiten** gemessen werden, so wird vom Bernoulli-Prinzip oder Risiko-Nutzenprinzip gesprochen. Bernoulli schlug vor, dass nicht die Ergebnisse selbst mit Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichtet werden sollen, sondern erst diejenigen Zahlen, die sich durch Einsetzen der Ergebnisse in die numerische Nutzenfunktion ergeben.¹²⁸

Für einen Entscheidungsträger existiert nun unter der Annahme der Akzeptanz eines gleichgenauer zu analysierenden Axiomensystems eine Funktion $u(x)$, seine Bernoulli-

¹²⁷ Eine umfassende theoriekritische und empirisch-operational gestützte Analyse verschiedener Erwartungswert-Theorien gibt Rank (1997).

¹²⁸ Vgl. Bamberg/Coenenberg (2000), S. 86.

Nutzenfunktion, so dass sein Präferenzfunktional für alle Handlungsalternativen $j=1,2,\dots,n$ die Gestalt

$$P_j = E_j[u(x)] = u(e_{1j}) * p_1 + u(e_{2j}) * p_2 + \dots + u(e_{mj}) * p_m$$

hat. Die darauf bezogene Handlungsempfehlung lautet:

- (1) Die Handlungsalternative j mit dem höchsten Präferenzwert P_j ist zu wählen, bzw.
- (2) die Handlungsalternative j ist der Handlungsalternative k vorzuziehen, wenn $P_j > P_k$ ist, bzw.
- (3) die Handlungsalternativen j und k sind indifferent zu bewerten, wenn $P_j = P_k$ ist.

Dieses von Bernoulli entwickelte Prinzip wurde von v. Neumann und Morgenstern (1944) in ihrem Werk „Theory of Games and Economic Behavior“ wieder aufgegriffen und weiterentwickelt. Während Bernoulli einen streng logarithmischen Verlauf der Risiko-Nutzen-Funktion annahm, bleibt der Funktionsverlauf bei v. Neumann/Morgenstern zunächst offen. Das Bernoulli Prinzip ergibt sich aus einem Axiomensystem, dessen Geltung als Voraussetzung rationalen Handelns angesehen wird. Dabei versteht man unter Axiomen a priori gesetzte Verhaltenspostulate, die als plausibel für rationales Handeln angesehen werden.

In der Literatur findet man sehr viele dieser Axiomensysteme, die jedoch untereinander sehr ähnlich sind. So gibt es Systeme von v. Neumann/Morgenstern (1944/1947), Marschak (1950), Samuelson (1952), Savage (1954), Luce/Raiffa (1957) und anderen. Eine vergleichende Untersuchung findet sich bei Schneeweiß (1963). Die im Folgenden dargestellte Axiomatik von Bamberg/Coenenberg (2000) lehnt sich an die Darstellung von Schneeweiß (1967) an. Es handelt es sich um folgende drei Axiome:

1. Das „ordinale Prinzip“ als Axiom

Der Entscheidungsträger kann für endliche, diskrete Wahrscheinlichkeitsverteilungen immer eine schwache, einfache Ordnung angeben, die transitiv ist. Unter diesem Axiom werden somit Ordnungsassiom und Transitivitätsaxiom zusammengefasst.

2. Das Stetigkeits- oder Kontinuitätsaxiom

Wenn für drei Ergebnisse a , b und c die Präferenzordnung $a \prec b \prec c$ gilt, dann muss es eine Wahrscheinlichkeit p mit $0 < p < 1$ geben, so dass gilt: $apc \approx b$.

3. Das Substitutions- oder Unabhängigkeitsaxiom

Sind A, B und C drei Wahrscheinlichkeitsverteilungen und gilt $A \prec B$ (bzw. $A \succ B$), dann gilt auch für die mit irgendeinem p ($0 < p < 1$) zusammengesetzten Wahrscheinlichkeitsverteilungen $ApC \prec BpC$ (bzw. $ApC \succ BpC$) und umgekehrt.

Abweichend bzw. in Ergänzung dazu geben z.B. Alewell/Nell (1993)¹²⁹ ebenfalls unter Bezugnahme auf das Axiomensystem von Schneeweiß (1967) das Dominanzaxiom, welches einen Spezialfall des Substitutionsprinzips darstellt,¹³⁰ und Laux (2003)¹³¹ unter Bezugnahme auf das Axiomensystem von Luce/Raiffa (1957) das Reduktions-, Monotonie- und das Transitivitätsaxiom bezüglich der Handlungsalternativen an. Das Monotonie- und Dominanzaxiom lassen sich leicht ineinander überführen. Klose (1994) verwendet z.B. beide Begriffe synonym.¹³²

Das Dominanzaxiom

Bei dem Vergleich einfacher Wahrscheinlichkeitsverteilungen apb muss immer gelten, dass $a \prec apb \prec b$, wenn $a \prec b$ und $0 < p < 1$ gilt. Ebenso muss gelten, dass $ap_1b \prec ap_2b$, wenn $p_1 < p_2$ ist.

Das Monotonieaxiom

Eine Wahrscheinlichkeitsverteilung ap_1b wird der Wahrscheinlichkeitsverteilung ap_2b vorgezogen, wenn $p_1 > p_2$; analog gilt Indifferenz bei $p_1 = p_2$ bzw. wird ap_2b vorgezogen, wenn $p_2 > p_1$ gilt.

Das Reduktionsaxiom

Eine einfache Wahrscheinlichkeitsverteilung ist einer zusammengesetzten äquivalent, sofern jedes Ergebnis bei beiden Verteilungen jeweils dieselbe Eintrittswahrscheinlichkeit aufweist. Dies impliziert u.a. das Fehlen von Spielfreude oder -abneigung.¹³³

¹²⁹ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 60-63.

¹³⁰ Begründet wird diese Entscheidung mit der besseren Verständlichkeit der implizierten Verhaltensanforderungen. Dazu Alewell/Nell (1993), S. 60 FN 3.

¹³¹ Vgl. Laux (2003), S. 171-179.

¹³² Vgl. Klose (1994), S. 23.

¹³³ Vgl. Laux (2003), S. 174f. Laut Alewell/Nell (1993) leitet sich diese Forderung auch aus dem Dominanzaxiom ab. Jedoch kann man Spielfreude oder -abneigung auch explizit in die Ergebnisse der Handlungsalternativen einrechnen. Dazu Alewell/Nell (1993), S. 69.

Transitivitätsaxiom bezüglich der Handlungsalternativen

Nicht nur die Präferenzordnung über die Ergebnisse ist transitiv, sondern auch jene über die Alternativen. Für drei beliebige Alternativen A_i, A_j, A_k gilt somit: Aus $A_i > A_j$ und $A_j > A_k$ folgt $A_i > A_k$. Entsprechendes gilt für Indifferenzrelationen.

Die vorgestellten Axiome können nach Laux (2003) hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Befolgung des Bernoulli-Prinzips folgendermaßen klassifiziert werden.

Sind die Axiome des ordinalen Prinzips und des Stetigkeitsprinzips erfüllt, so *kann* eine Entscheidung nach dem Bernoulli-Prinzip getroffen werden.

Falls Substitutions-, Reduktions-, Monotonie- und Transitivitätsaxiom erfüllt sind, so ist es *sinnvoll*, eine Entscheidung nach dem Bernoulli-Prinzip zu treffen.¹³⁴

Das Bernoulli-Prinzip und dessen Sinnhaftigkeit als Entscheidungsprinzip unterlag in den letzten 25 Jahren in der gesamten betriebswirtschaftlichen Literatur einer regen Diskussion. Diskutiert wurde dabei, ob die axiomatischen Forderungen an Entscheidungsverhalten wirklich erfüllt bzw. erfüllbar sind und damit in Verbindung stehend, ob das Axiomensystem zwingende Voraussetzung rationalen Handelns ist. Ferner wird diskutiert, ob die Bernoulli-Nutzenfunktion neben der Höhenpräferenz auch die Sicherheitspräferenz des Entscheidungssubjektes abbildet. So ist im internationalen Raum unbestritten, dass Letztgenanntes so ist, während darüber im deutschen Raum Uneinigkeit herrscht.¹³⁵ Auf einen Überblick über die Diskussion insbesondere in Bezug auf die Präferenzartenabbildung soll an dieser Stelle verzichtet werden.¹³⁶

Eingang in die Diskussion fanden auch die zahlreichen Verstöße gegen die genannten Axiome ebenso wie diverse andere Anomalien,¹³⁷ die die Akzeptanz und Anwendbarkeit des Bernoulli-Prinzips als vernünftiges Entscheidungsprinzip in Frage stellen. So nimmt die Zahl derer zu, die unter Verweis auf empirisch-experimentelle Befunde zur Abweichung des individuellen Urteils- und Entscheidungsverhaltens von den Standardannahmen entscheidungslogischer Entwürfe und ökonomischer Modelle die Erwartungsnutzentheorie insgesamt für problematisch halten.¹³⁸

¹³⁴ Vgl. Laux (2003), S. 180.

¹³⁵ Zu diesem Streit siehe z.B. Bitz (1998) bzw. Schildbach (1996).

¹³⁶ Siehe dazu Schildbach (1989, 1992, 1996, 1999), Kürsten (1992a/b), Sieben/Schildbach (1994), Eisenführ/Weber (1999, Kap. 9.3.2.), Bamberg/Coenenberg (2000, Kap. 4.9.).

¹³⁷ Wie bereits kurz erwähnt, ist die Verwendung des Begriffes der Anomalie nicht unstrittig. Da dieser Begriff jedoch allgemein zur Klassifikation von Verstößen gegen Axiome und Implikationen in der Literatur verwendet wird, soll dies auch im Folgenden geschehen.

¹³⁸ Vgl. Klose (1994), S. 1.

Dass dies in *normativer* Hinsicht nicht so ist, sondern das Bernoulli Prinzip als vernünftiges Entscheidungsprinzip akzeptiert werden kann, und dass es in *deskriptiver* Hinsicht der Betrachtung bzw. Analyse von Faktoren bedarf, die einen Erklärungsbeitrag dazu leisten können, wie Abbildung und Formulierung von Entscheidungssituationen vorgenommen werden, soll im Kapitel 3.2.3.2 belegt werden, nachdem die – eine solche Diskussion begründenden – Anomalien im Kapitel 3.2.3.1. dargestellt wurden.

Es wird aufgezeigt, dass es durchaus möglich ist, dass die Entscheidungsanomalien ein den Axiomen entsprechendes, aber auf differierenden Situationsabbildungen basierendes Entscheidungsverhalten repräsentieren. Hierzu bieten psychologische Erkenntnisse Erklärungsansätze. Dabei wird insbesondere auf die Wahrnehmung von Wahrscheinlichkeiten Bezug genommen.

Im folgenden Abschnitt werden zunächst verschiedene Interpretationsmöglichkeiten von Wahrscheinlichkeiten vorgestellt und diese auf ihre Sinnhaftigkeit zur Erklärung der Wahrnehmung und Konstruktion des Handlungsfeldes analysiert.

3.2.2 Wahrscheinlichkeitsinterpretationen

3.2.2.1 Darstellung verschiedener Interpretationen von Wahrscheinlichkeiten

Für die ökonomische Entscheidungstheorie und das Bemühen um die Deskription menschlicher Entscheidungsprozesse ist es von enormer Wichtigkeit, welchen Aussagewert, Inhalt und welche Interpretationen die Wahrscheinlichkeit p_i für das Eintreffen des Umweltzustandes s_i liefert. Hierzu gibt es verschiedene Auffassungen, die im Folgenden dargestellt werden und auf ihre Sinnhaftigkeit zur Analyse der Wahrnehmung, Abbildung und Formulierung von risikobehafteten Entscheidungssituationen bzw. Handlungsalternativen innerhalb des Bernoulli-Prinzips untersucht werden sollen.

Mathematisch wird unter Wahrscheinlichkeiten eine durch die folgenden drei Kolmogoroff-Axiome oder auch die „Axiome der mathematischen Wahrscheinlichkeit“ abgeleitete Funktion verstanden.

- (1) $P(A) \geq 0$ für alle A
- (2) $P(\Theta)=1$
- (3) Wenn $A \cap B = \emptyset$, dann $P(A \cup B) = P(A)+P(B)$

- (1) besagt, dass Wahrscheinlichkeiten nicht negativ sind
- (2) besagt, dass die Wahrscheinlichkeit für das sichere Ereignis Θ eins beträgt
- (3) besagt, dass die Wahrscheinlichkeit für die Vereinigung zweier sich gegenseitig ausschließender Ereignisse die Summe der Einzelwahrscheinlichkeiten dieser Ereignisse ist.¹³⁹

Die Wahrscheinlichkeit stellt somit zunächst eine undefinierte Größe in einem formalen System dar. Wendet man dieses System jedoch auf die Frage der Bedeutung und Messung von Wahrscheinlichkeiten an, so ergeben sich Probleme durch unterschiedliche Wahrscheinlichkeitsauffassungen verschiedener Schulen.

Es finden sich dabei hauptsächlich vier Interpretationen von Wahrscheinlichkeiten:

- 1) die klassische Wahrscheinlichkeit, d.h. die objektive a priori Wahrscheinlichkeit
- 2) die frequentistische Wahrscheinlichkeit, d.h. die objektive a posteriori Wahrscheinlichkeit
- 3) die logische Wahrscheinlichkeit
- 4) die subjektive Wahrscheinlichkeit¹⁴⁰

Die aus dem 18. Jahrhundert stammende *klassische Interpretation* von Wahrscheinlichkeiten geht auf Laplace, Bernoulli und Bayes zurück.¹⁴¹ Mit dem Konzept der klassischen Wahrscheinlichkeit wird gefordert, dass der Ereignisraum in endlich viele, sich gegenseitig ausschließende Ereignisse aufgespaltet werden kann. Die klassische Wahrscheinlichkeit ist dann definiert als das Verhältnis der günstigen zu den möglichen Ereignissen. Hinter diesem Konzept steht somit die Annahme, dass bestimmte Wahrscheinlichkeiten objektiv vorher festgelegt werden können. So z.B. ist bei einem fairen Würfel die Wahrscheinlichkeit, eine bestimmte Augenzahl zu würfeln, $1/6$.¹⁴² Vorausgesetzt wird, dass Elementarereignisse gleichwahrscheinlich sind.

¹³⁹ Vgl. French (1993), S. 210ff. oder auch Schira (2003), S. 224f.

¹⁴⁰ Engelkamp unterscheidet hierbei noch zwischen der personalistischen Wahrscheinlichkeitsauffassung, die zwar Raum für subjektive Beurteilungen lässt, aber die Einhaltung bestimmter Konsistenzbedingungen von der bewertenden Person erfordert, und der subjektiven Wahrscheinlichkeitsauffassung, die dies nicht erfordert. Siehe Engelkamp (1980), S. 69ff.

¹⁴¹ Vgl. Lee (1971), S. 49.

¹⁴² Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 30.

Diese Wahrscheinlichkeitsinterpretation ist jedoch – außer im Bereich von Glücksspielen – unbefriedigend, da der Ereignisraum selbst bei Zufallsexperimenten nicht immer in gleichwahrscheinliche Fälle aufgeteilt werden kann und somit insbesondere für die meisten ökonomischen (Entscheidungs-)Probleme derartige objektive a-priori-Wahrscheinlichkeiten nicht festlegbar sind. Diese Wahrscheinlichkeitsinterpretation ist somit auch nicht für eine Erklärung der Wahrnehmung und Konstruktion des Handlungsfeldes anwendbar.

Die *frequentistische, empirische* oder auch *statistische* Wahrscheinlichkeitsauffassung wurde erstmals von Venn im Jahre 1866 vorgeschlagen und später besonders von v. Mises (1928) und Reichenbach (1935) vertreten.¹⁴³

Die Vertreter dieser Interpretationsrichtung betrachten die Wahrscheinlichkeit als den Grenzwert relativer Häufigkeiten. Dies ist zwar intuitiv überzeugend, jedoch werden zur Festlegung eine beliebige Wiederholbarkeit identischer Zufallsexperimente oder zumindest „genügend lange“¹⁴⁴ Serien vorausgesetzt. Da dies in den Naturwissenschaften möglich ist, herrscht diese Interpretation vor allem dort vor, während in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften diese geforderte Wiederholungsmöglichkeit in aller Regel nicht gegeben ist.¹⁴⁵ Hier sind in vielen Fällen Entscheidungssituationen von Relevanz, die das erste Mal eintreten oder einmalig sind (z.B. Entscheidungssituationen in unsicheren und sich wandelnden Umwelten). Nur in wenigen ökonomischen Fragestellungen (z.B. Fehlerquoten von Werkstücken in der Qualitätskontrolle) könnten beobachtete relative Häufigkeiten als Grundlage für die Bildung eines Wahrscheinlichkeitsurteils dienen.¹⁴⁶ Für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit ist somit auch diese Wahrscheinlichkeitsauffassung ungeeignet.

Gegen die Beschränkung des empirischen Wahrscheinlichkeitsbegriffes auf wiederholbare Prozesse haben sich die logische und die subjektive Schule gewandt.

Hinter der *logischen* Richtung stehen Namen wie Keynes (1921), Jeffrey (1961) und Carnap (1962). Diese bestreiten, dass Aussagen über Wahrscheinlichkeiten empirische Aussagen sind. Wahrscheinlichkeiten sind hier logische Relationen zwischen dem Eintritt bestimmter Ereignisse und dem dazu in Bezug stehendem Wissen, wobei diese Information als gegeben angenommen wird.¹⁴⁷ Bei gegebenem Informationsstand kann es deshalb nur eine mögliche

¹⁴³ Vgl. z.B. Schira (2003), S. 220f.

¹⁴⁴ Engelkamp (1980), S. 67.

¹⁴⁵ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 30f.

¹⁴⁶ Vgl. Laux (2003), S. 124. Eine Übernahme bzw. Akzeptanz dieser Interpretation würde zudem bedeuten, dass für ökonomische Fragestellungen wichtige Zufallsexperimente (z.B. Konjunktorentwicklung, Absatzchancen für ein neues Produkt etc.) wahrscheinlichkeitstheoretisch nicht behandelt werden können, da die Existenz von sinnvoll interpretierbaren Wahrscheinlichkeiten nicht gegeben ist. Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 31.

¹⁴⁷ Vgl. Kyburg/Smokler (1964), S. 5 und Fishburn (1964), S. 161.

Wahrscheinlichkeit für das Eintreten eines bestimmten Ereignisses geben, demzufolge können Wahrscheinlichkeitsaussagen nur „richtig“ oder „falsch“ sein.¹⁴⁸ Dies ist der objektive Bestandteil der logischen Wahrscheinlichkeitsauffassung, wobei über den Prozess, wie auf der Grundlage einer gegebenen Information eine Wahrscheinlichkeitseinschätzung vorgenommen wird, keine Aussage getroffen wird¹⁴⁹ und somit auch diese Wahrscheinlichkeitsinterpretation für den Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit nicht zielführend verwendet werden kann.

Die *subjektive* Wahrscheinlichkeitsauffassung¹⁵⁰ hingegen berücksichtigt, dass der Informationsstand verschiedener Personen voneinander abweichen kann. Die intersubjektive Überprüfbarkeit, wie sie die klassische und statistische Interpretation ermöglicht, ist hier nicht mehr gegeben. Somit kann nicht mehr von objektiven Wahrscheinlichkeiten gesprochen werden. Im Vergleich zur logischen Schule bedeutet eine subjektive Auffassung von Wahrscheinlichkeiten, dass es mehrere voneinander abweichende Wahrscheinlichkeiten bezüglich desselben Ereignisses geben kann, die alle logisch wahr sind.¹⁵¹ Schira schreibt: „Im Gegensatz zur klassischen Theorie und zur Häufigkeitstheorie interpretiert die subjektive Theorie die Wahrscheinlichkeit nur als ein Maß für das persönliche Vertrauen, das ein Individuum in ein bestimmtes Ereignis setzt. Mit anderen Worten: Die Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses ist das, was ein Individuum dafür hält.“¹⁵²

Die subjektive Wahrscheinlichkeitsinterpretation wurde erstmals von Savage im Jahre 1954 axiomatisiert, der damit an die Arbeiten von Ramsey (1950) und DeFinetti (1937) anschloss. Savage zeigte, dass diese Wahrscheinlichkeitsinterpretation mit den Kolmogoroff-Axiomen vereinbar ist.¹⁵³

Entscheidungen unter Unsicherheit bzw. unter Risiko (siehe Kapitel 3.1) sind bei einer subjektiven Wahrscheinlichkeitsauffassung nun davon abhängig, für wie glaubwürdig der Entscheider das Eintreten der relevanten Umweltzustände betrachtet. Glaubwürdigkeitsvorstellungen werden in wohldefinierte numerische Werte (also subjektive Wahrscheinlichkeiten) quantifiziert. Laux (2003) schreibt, dass so Erfahrung und Intuition des

¹⁴⁸ Vgl. Kyburg/Smokler (1964), S. 5.

¹⁴⁹ Vgl. Fishburn (1964), S. 163f. Dies stellt nach Engelkamp eine Schwäche des Ansatzes dar. Vgl. Engelkamp (1980), S. 68.

¹⁵⁰ Engelkamp (1980), S. 69 führt hier, wie bereits erwähnt, die Unterscheidung in personalistische und subjektive Wahrscheinlichkeit ein. Dabei sind personalistische Wahrscheinlichkeiten Bewertungen von Idealpersonen im normativen Sinne. Dieser Unterscheidung soll hier jedoch nicht gefolgt werden.

¹⁵¹ Vgl. Keynes (1921), S. 13.

¹⁵² Schira (2003), S. 223.

¹⁵³ Vgl. Engelkamp (1980), S. 69 und Alewell/Nell (1993), S. 31.

Entscheidungers explizit im Entscheidungsmodell erfasst werden und zugleich die Anwendung stochastischer Entscheidungskalküle ermöglicht wird.¹⁵⁴

Diese subjektiven Wahrscheinlichkeiten bilden also die natürliche Grundlage der Entscheidungstheorie, also auch des in Kapitel 3.2.1 betrachteten Bernoulli-Prinzips. Sie sind somit interpersonell nicht (ohne weitere Annahmen)¹⁵⁵ vergleichbar, was aber wie dargestellt auch für die übrigen Komponenten (d.h. den Aktionsraum, die Umweltzustände sowie die Handlungskonsequenzen) des Grundmodells der Entscheidungstheorie gilt.

Wenngleich Vertreter sowohl der logischen als auch der subjektiven Wahrscheinlichkeitsauffassung bestreiten, dass Wahrscheinlichkeiten relative Häufigkeiten sind, heißt das jedoch nicht, dass diese als irrelevant betrachtet werden. Deren Kenntnis stellt vielmehr einen unter mehreren Bestandteilen der verfügbaren Informationen dar. Wahrscheinlichkeitsaussagen lassen sich jedoch auch in Fällen, in denen keine relativen Häufigkeiten bestimmt werden können (z.B. einmalige Ereignisse oder Entscheidungen), treffen.¹⁵⁶

3.2.2.2 Die Sinnhaftigkeit der subjektiven Wahrscheinlichkeitsauffassung

Aufgrund der beschriebenen fehlenden Möglichkeit der intersubjektiven Vergleichbarkeit wird die Verwendung von subjektiven Wahrscheinlichkeiten gelegentlich abgelehnt.¹⁵⁷ Dieser Auffassung soll jedoch im Sinne Laux' (2003) wie folgt widersprochen werden.

Fraglich ist zunächst, welche Alternativen es gegenüber dem Konzept der subjektiven Wahrscheinlichkeiten gibt, wenn in empirischen Entscheidungssituationen keine objektiven Wahrscheinlichkeiten vorliegen. Ein Verzicht auf subjektive Wahrscheinlichkeiten würde dann einen generellen Verzicht auf Wahrscheinlichkeiten in Entscheidungskalkülen bedeuten.¹⁵⁸ Dem Entscheidungsträger zugängliche – interpretationsbedürftige – Informationen bzw. Erfahrungen sollten aber in jedem Fall Berücksichtigung finden, da diese seine Entscheidungsgrundlage darstellen. Mit einer solchen Berücksichtigung ließen sich möglicherweise sowohl *interindividuelle* als auch *kollektive* Unterschiede bei Abbildung und Formulierung von Entscheidungssituationen feststellen. Denkbar wäre beispielsweise, dass sich Erfahrungen als interpretationsbedürftige Informationen in Dispositionen manifestieren

¹⁵⁴ Vgl. Laux (2003), S. 126.

¹⁵⁵ Siehe dazu die Ausführungen in Kapitel 3.2.2.2.

¹⁵⁶ Vgl. Lee (1971), S. 54 und Fishburn (1964), S. 163, S. 181.

¹⁵⁷ Vgl. Laux (2003), S. 126.

¹⁵⁸ Vgl. Laux (2003), S. 126f.

und zu systematisch differierenden Situationsabbildungen führen. Solche differierenden Situationsabbildungen könnten für Entscheidungsanomalien verantwortlich sein.

Kollektive Unterschiede könnten etwa dann auftreten, wenn ganze Gruppen von Entscheidungsträgern aufgrund von z.B. personalen Einflussfaktoren das Entscheidungsfeld anders wahrnehmen und konstruieren als Vergleichsgruppen.

Daran anknüpfend kann man dem Argument, dass subjektive Wahrscheinlichkeiten nicht interpersonell vergleichbar wären, teilweise entgegenreten. Wenn sich Faktoren finden lassen, die in unterschiedlicher Ausprägung beim Individuum bzw. bei einer Gruppe von Individuen vorliegen und die einen systematischen Einfluss auf die Höhe der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten haben, kann man interpersonelle Vergleiche bzw. Vergleiche zwischen Gruppen von Individuen durchaus durchführen.¹⁵⁹

Es soll darüber hinaus dem Argument widersprochen werden, dass es besser wäre, Methoden anzuwenden, die personenbezogene Informationen „im Namen der wissenschaftlichen Objektivität unterdrücken“, wie dies z.B. die Laplace-Regel tut.¹⁶⁰ Danach hat jeder Umweltzustand dieselbe Wahrscheinlichkeit, was jeden Entscheider zu gleichen Wahrscheinlichkeitsannahmen zwingt und folglich die Berücksichtigung spezieller Einzelfallinformationen ausschließt, was als weitaus problematischer angesehen werden kann¹⁶¹ und keinen Erklärungsbeitrag hinsichtlich deskriptiv-empirisch orientierter Entscheidungstheorie liefert.

Wenn man sich weiterhin gegen das Rechnen mit subjektiven Wahrscheinlichkeiten mit der Begründung ausspricht, dass Ergebnisse von solchen Entscheidungsmodellen nur subjektive Meinungen ohne strenge Begründung seien,¹⁶² so schließt man damit die Verwendung der Wahrscheinlichkeitsrechnung bei den meisten praktisch relevanten Problemen aus. Für die Mehrzahl von Entscheidungssituationen ist wegen ihrer Einmaligkeit oder Seltenheit der Bedingungskonstellationen eine intersubjektiv überprüfbare Basis für

¹⁵⁹ Anzumerken ist hier, dass zwar einführend erläutert wurde, dass die subjektive Wahrscheinlichkeitsauffassung eine Auffassung ist, die den Informationsstand verschiedener Personen berücksichtigt. Nach Ansicht der Autorin können aber auch hier genannte Faktoren auf die Wahrnehmung von Informationen bzw. auf Rückschlüsse auf Basis von Informationen wirken und damit den Informationsstand i.Allg. beeinflussen. Insofern erscheint die Identifikation und Analyse solcher Faktoren unter dem Konzept der subjektiven Wahrscheinlichkeiten als gerechtfertigt.

¹⁶⁰ Vgl. Laux (2003), S. 127.

¹⁶¹ Vgl. Laux (2003), S. 127.

¹⁶² So z.B. Menges (1969), S. 26f., 129 zitiert in Laux (2003), S. 127.

Wahrscheinlichkeitsurteile nicht bildbar. Dabei steht dann eben nicht die Frage der Wahl zwischen empirischen und subjektiven Wahrscheinlichkeiten zur Debatte, sondern die Alternativenwahl zwischen Verwendung subjektiver Wahrscheinlichkeit oder des Verzichts auf stochastische Entscheidungsmodelle.¹⁶³

Auch einem weiteren Argument gegen die subjektive Wahrscheinlichkeitsinterpretation ist zu widersprechen. Wenn die Verwendung subjektiver Wahrscheinlichkeiten deshalb als ungeeignet abgelehnt wird, weil sie – im Lichte eines existierenden besseren Informationsstandes eines anderen Entscheidungssubjektes – evtl. „falsch“ bemessen wurden und zu „Fehlentscheidungen“ führen, dann sollte nach Laux (2003) konsequenterweise auch die Verwendung objektiver Wahrscheinlichkeiten in Frage gestellt werden, da dieses Argument auch hier zutreffen kann.¹⁶⁴

Eine Verbesserung des Informationsstandes des Entscheidungsträgers ist sogar explizit im Konzept der subjektiven Wahrscheinlichkeiten vorgesehen. Der Entscheider hat in vielen Situationen die Wahl, zusätzliche Informationen einzuholen und auf Basis der neuen Erkenntnisse sein Wahrscheinlichkeitsurteil zu revidieren. Allerdings verursacht die Informationsbeschaffung Kosten, so dass es rational sein kann, auf ein objektiv(er)es Wahrscheinlichkeitsurteil zu verzichten und als Entscheidungsgrundlage subjektive Wahrscheinlichkeiten heranzuziehen.¹⁶⁵

Innerhalb der *normativen* Entscheidungstheorie wird bei Vorliegen neuer Informationen dem frequentistischen Ansatz insofern Rechnung getragen, als Entscheidungsträger ihre subjektiven Wahrscheinlichkeiten gemäß dem Bayes'schen Theorem¹⁶⁶ anpassen sollen. Es wird also angenommen, dass ein Lernen aus der objektiven Datenlage möglich ist,¹⁶⁷ was jedoch unendlich schnell und mit perfekter Informationsverarbeitungsfähigkeit geschehen muss. Für eine deskriptiv ausgerichtete Entscheidungsanalyse ist diese Annahme bzw. Form des Lernens jedoch unrealistisch.

Eine weithin offene Forschungsfrage ist allerdings, wie genau Entscheidungsträger subjektive Wahrscheinlichkeiten bilden.

¹⁶³ Vgl. Laux/Liermann (1997), S. 127f.

¹⁶⁴ Vgl. Laux (2003) illustriert dies mit einem längeren Beispiel über einen Entscheider, dessen Gäste ihm ein Geschenk in Form eines Glücksspiel machen. Dazu ausführlich S. 128f.

¹⁶⁵ Vgl. Laux (2003), S. 129.

¹⁶⁶ Hierzu z.B. Laux (2003), S. 340ff., Bamberg/Coenenberg (2000), S. 161ff. oder Schira (2003), S. 245f.

¹⁶⁷ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 31f.

Laux (2003) begründet das Zustandekommen von intersubjektiven Unterschieden bei Wahrscheinlichkeitsurteilen damit, dass die betreffenden Personen

- 1.) unterschiedlich gut informiert sind oder
- 2.) aus gleichen Informationen unterschiedliche probabilistische Rückschlüsse auf ungewisse Ereignisse ziehen.¹⁶⁸

Die Begründungen für solche Unterschiede stellen nach Ansicht der Autorin ein noch über weite Strecken offenes Forschungsfeld innerhalb der ökonomischen Entscheidungstheorie dar, wobei jedoch einzelne psychologische Erkenntnisse schon berücksichtigt wurden (z.B. durch die Arbeiten von Loewenstein hinsichtlich des Einflusses von Emotionen in Entscheidungsprozessen).

Hinsichtlich des Einflusses insbesondere individueller Dispositionen sowie anderer personaler Merkmale und einer möglichen Wirkung des sozialen Kontextes im Sinne von vorliegenden Informationen soll die vorliegende Arbeit zur Beantwortung der obigen Feststellung von Laux (2003) einen wichtigen Beitrag leisten.

In diesem Zusammenhang ist von Bedeutung, wie subjektive Wahrscheinlichkeiten gemessen werden können. Hierüber soll das nächste Kapitel Auskunft geben.

3.2.2.3 Die Messung subjektiver Wahrscheinlichkeiten

Glaubwürdigkeitsvorstellungen hinsichtlich ungewisser Ereignisse werden gemeinhin verbal ausgedrückt. Formulierungen wie „es ist wahrscheinlich“, „die Chancen stehen gut“, „es ist kaum damit zu rechnen“, „es ist zweifelhaft“ u.Ä. lassen jedoch eine einheitliche intersubjektive Interpretation vermissen, da i.d.R. nicht angenommen werden kann, dass Autor und Leser (bzw. Sprecher und Zuhörer) den jeweiligen Begriffen (hinreichend genau) dieselbe inhaltliche Bedeutung beimessen. Eine wichtige Rolle für die Beschreibung von Glaubwürdigkeits- bzw. Wahrscheinlichkeitsurteilen und deren Berücksichtigung bei der Analyse von Entscheidungsproblemen kommt deshalb formalen Wahrscheinlichkeitskonzepten zu. Die Quantifizierung von Glaubwürdigkeitsvorstellungen soll die Mehrdeutigkeit der Sprache vermeiden. Zwar fehlt wie erläutert i.d.R. die Grundlage

¹⁶⁸ Vgl. Laux (2003), S. 123. Ein deutliches Beispiel hierfür gibt z.B. Bigus (2003), der Einflüsse auf die (Theorie der) Kapitalstruktur aufgrund heterogener Annahmen über zukünftige Unternehmensrückflüsse auf Basis gleicher Informationen analysiert: „although heterogeneous beliefs might be an important issue in real life, the theory of the firm and corporate finance theory only recognizes heterogeneous beliefs when there is asymmetric information.“ Siehe Bigus (2003), S. 137. Allerdings macht auch er keine Aussage darüber, was Ursache solcher heterogenen Annahmen sein kann.

für objektive Wahrscheinlichkeiten, jedoch kann der Entscheider auf Basis seiner allgemeinen Erfahrungen, seiner spezifischen Informationen oder auch aufgrund persönlicher Merkmale gewisse Glaubwürdigkeitsvorstellungen bezüglich der Zustände angeben. Wenn diese durch subjektive Wahrscheinlichkeiten ausgedrückt werden, so besteht eine sinnvolle Basis für die Entscheidungsanalyse in Risikosituationen.¹⁶⁹ Anders ausgedrückt, kann eine solche subjektive Wahrscheinlichkeit als der Glaubwürdigkeitsgrad interpretiert werden, mit dem ein Entscheider den Ergebniseintritt erwartet.¹⁷⁰

Die formale Darstellung von Wahrscheinlichkeiten ist zum einen Anwendungsvoraussetzung der Entscheidungsmodelle bei Risiko also auch des hier relevanten Bernoulli-Prinzips. Zum anderen wird der Entscheider durch die Aufforderung der Angabe einer Wahrscheinlichkeit zu einer kritischen Auseinandersetzung mit seinen eigenen Urteilen angeregt.¹⁷¹

Zur formalen Ermittlung von Wahrscheinlichkeiten gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten:¹⁷²

1. die direkte Methode
2. die indirekte Methode

Während man bei der direkten – auf Introspektion beruhenden – Methode unterstellt, dass die Ermittlung subjektiver Wahrscheinlichkeiten durch eine Befragung der Versuchspersonen möglich ist, geht man bei der indirekten – behavioristisch orientierten – Methode davon aus, Wahrscheinlichkeitsvorstellungen aus den realen oder hypothetischen Wahlakten des Entscheiders in bestimmten Entscheidungssituationen abzuleiten. Nach Laux (2003) haben direkte Befragungen den Vorteil einer einfachen und schnellen Durchführung. Jedoch setzen diese ein relativ hohes Differenzierungsvermögen beim Befragten voraus. Um daraus entstehende evtl. Überforderung von Personen zu vermeiden, wurden indirekte Methoden entwickelt.¹⁷³ Aber auch diese weisen Nachteile auf. Erstens sinken zwar die Anforderungen an den Entscheider, dafür nehmen jedoch die Anforderungen an den Befrager und an die einzusetzenden Hilfsmittel zu. Zweitens ergibt sich ein Problem dadurch, dass indirekte Methoden auf der Auswertung von bestimmten realen oder hypothetischen Entscheidungsakten in Unsicherheits- bzw. Risikosituationen basieren: Entscheidungen werden nämlich nicht nur auf Basis der subjektiven Wahrscheinlichkeiten getroffen, sondern

¹⁶⁹ Vgl. Laux (2003), S. 314.

¹⁷⁰ Vgl. Laux (2003), S. 315.

¹⁷¹ Vgl. Laux (2003), S. 314.

¹⁷² Dazu z.B. Engelkamp (1980), S. 72-84 oder Laux (2003), Kap. X.

¹⁷³ Vgl. Laux (2003), S. 316ff.

darüber hinaus auch auf Grundlage des mit dem Eintreten der möglichen Ereignisse verbundenen Nutzens. Deshalb ist für eine solche Vorgehensweise im Sinne Gäfgen (1968) die Gültigkeit eines bestimmten Entscheidungsmodells zu unterstellen,¹⁷⁴ wobei von den vier möglichen und in Abbildung 4 verdeutlichten Prinzipien, das subjektive Erwartungswert- bzw. das Erwartungsnutzenmodell in Betracht kommen.¹⁷⁵

| Wert | Objektiv | Subjektiv |
|---------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Wahrscheinlichkeit | | |
| Objektiv | Erwartungswertmodell | Erwartungsnutzenmodell |
| Subjektiv | subjektives Erwartungswertmodell | subjektives Erwartungsnutzenmodell |

Abbildung 4: Vier auf Erwartungswertprinzip aufbauende Modelle

Quelle: Edwards/Tversky (1967), S. 66.

Auch bei der indirekten Messung von subjektiven Wahrscheinlichkeiten kann es zu einer Überforderung der Probanden kommen. Bei komplexen Problemen besteht die Gefahr, dass Entscheider eine Wahl treffen, die nicht mit ihren „wahren“ Wahrscheinlichkeits- und Nutzensvorstellungen steht oder die Befragung aufgrund antizipierter Überforderung ablehnen könnten. Laux (2003) empfiehlt deshalb, dem Entscheider möglichst einfach strukturierte Entscheidungsprobleme vorzulegen.¹⁷⁶

3.2.3 Kritische Würdigung der Erwartungsnutzentheorie

3.2.3.1 Anomalien im Entscheidungsverhalten

Befasst man sich mit allgemeiner Entscheidungstheorie, dem Bernoulli-Prinzip und damit verbunden den Wahrscheinlichkeitsauffassungen, stößt man in der relevanten Literatur unweigerlich auf die Problematik von Entscheidungsanomalien, die als Abweichungen von axiomatischen Voraussetzungen bzw. entscheidungstheoretischen Implikationen verstanden werden. Diese Abweichungen sind die Ursache einer ganzen Reihe von unterschiedlichen Reaktionen von Ökonomen und Psychologen, zu denen u.a. die Ablehnung der

¹⁷⁴ Vgl. Gäfgen (1968), S. 335.

¹⁷⁵ Vgl. Engelkamp (1980), S. 74ff.

¹⁷⁶ Vgl. Laux (2003), S. 318.

Erwartungsnutzentheorie als vernünftige Entscheidungsregel gehört. In diesem Kapitel sollen Abweichungen zunächst vorgestellt werden, bevor die soeben angedeuteten Reaktionen in einem nächsten Kapitel näher verdeutlicht und untersucht werden, und abschließend mit Bezug auf Kapitel zwei Erklärungsansätze für einige Anomalien aufgezeigt werden sollen.

Die *normative* Entscheidungstheorie bildet den Ausgangspunkt für den Beweis der Existenz von Anomalien im Entscheidungsverhalten im Sinne von Soll-Ist-Abweichungen, indem sie die Soll-Konzepte rationaler Entscheidungen liefert. Die vorwiegend von Psychologen und Verhaltenswissenschaftlern und auch vermehrt von Ökonomen betriebene *empirisch-deskriptive* Entscheidungstheorie bzw. verhaltenswissenschaftliche Entscheidungstheorie¹⁷⁷ befasst sich mit Deutungs- und Interpretationsversuchen der hauptsächlich in Laborexperimenten nachgewiesenen Ist-Phänomene, die sich von den Sollerwartungen häufig unterscheiden.¹⁷⁸

Um Anomalien systematisch darzustellen und darauf aufbauend einer Bewertung hinsichtlich der geäußerten Kritik am Bernoulli-Prinzip bzw. den Reaktionen auf die Existenz solcher Abweichungen unterziehen zu können, wird für die Ausführungen die in der verhaltenswissenschaftlichen Entscheidungstheorie berücksichtigte Trennung von Urteilsbildung (Judgement) und Entscheidung (Choice) zugrunde gelegt. Dahinter steht der von Simon (1957) eingeführte Wandel des Rationalitätskonzeptes von einem substantiellen zu einem prozeduralen Verständnis.¹⁷⁹ Hauptmerkmal (auch) der Erwartungsnutzentheorie ist nämlich nach Klose die Vernachlässigung von Vorentscheidungsproblemen,¹⁸⁰ mit deren Berücksichtigung sich jedoch sog. Anomalien erklären lassen könnten.

Im Folgenden soll dem Kategorisierungsschema von Klose (1994) gefolgt werden. Klose reagierte damit auf die Tatsache, dass empirische Untersuchungen zu

¹⁷⁷ Hierbei ist zu erwähnen, dass beide Konzepte grundsätzlich nicht synonym verwendet werden dürfen. Unter verhaltenswissenschaftlicher Entscheidungstheorie versteht man nach Cramer (1990), S. 311: „a catalogue of ways in which judgements and choices deviate from normative decision theory and of psychological explanations of these deviations“. Betrachtungsgegenstände der verhaltenswissenschaftlichen Entscheidungstheorie sind damit einerseits nicht nur empirisch deskriptiv (z.B. die Überlegungen von Simon/March zur begrenzten Rationalität), andererseits zählen unter die ökonomisch empirisch-deskriptive Entscheidungstheorie auch rein ökonomische Überlegungen, die keine verhaltenswissenschaftlichen Gedanken umfassen. Jedoch gibt es eine Schnittmenge beider Disziplinen, bezüglich der eine synonyme Verwendung beider Begriffe gerechtfertigt ist. Diese ist hier angesprochen.

¹⁷⁸ Vgl. z.B. Klose (1994), S. 9ff., aber auch Camerer (2003), Fehr/Schmidt (1999) u.v.a.

¹⁷⁹ Unter prozeduraler Rationalität versteht man dabei, wie bereits erwähnt, ein Entscheidungsverhalten, welches das Ergebnis angemessener Problemlösungsschritte ist, während hinter dem Begriff substantielle Rationalität ein Entscheidungsverhalten steht, das zu gegebenen Beschränkungen für ein gegebenes Ziel zwingend ist und somit die Optimallösung eines Entscheidungsproblems darstellt. Dazu die Argumentation von Klose (1994), S. 37ff.

¹⁸⁰ Vgl. Klose (1994), S. 20.

Entscheidungsanomalien aufgrund von Klassifikationsproblemen in der Literatur zumeist nur lose geordnet werden.

Das Ordnungsschema nach Klose (1994) enthält, wie in Abbildung 5 ersichtlich, drei unterschiedliche Untersuchungsebenen bzw. Ordnungskriterien:

1. Aspekte der Erwartungsnutzentheorie (direkte und indirekte)
2. empirische Methoden (Felduntersuchungen und Laborexperimente)
3. Disziplinen (Ökonomie und Psychologie),

deren verschiedene Ausprägungen insgesamt fünf Bereiche ergeben.

Die Bereiche 1 und 3 erfassen Aspekte des Problemlösungsverhaltens von Entscheidungsträgern (Choice) und können vereinfachend als Bernoulli-Anomalien bezeichnet werden. Die Bereiche 2, 4 und 5 hingegen beziehen sich auf die Vorentscheidungskompetenz des Entscheidungsträgers (Judgement) und beinhalten Anomalien zu Problemwahrnehmung, -formulierung und Informationsverarbeitung. Der Fokus der Betrachtung richtet sich hier darauf, wie Entscheidungsträger die Komponenten des Entscheidungsfeldes identifizieren bzw. wahrnehmen und welche kognitiven Defekte z.B. bei der Bildung und Revision von Wahrscheinlichkeiten auftreten können.¹⁸¹

¹⁸¹ Vgl. Klose (1994), S. 46.

| | | | Aspekte | |
|----------------|-----------------------------|---|--|--|
| | | | 1. Direkt (Axiome) | 2. Indirekt (implizite Annahmen) |
| Methode | Labor ¹⁸² | Experimente von Psychologen | <i>BEREICH 1</i> - Transitivität - Unabhängigkeit - Dominanz/Monotonie - Invarianz - Stetigkeit | <i>BEREICH 2</i> - intuitive statistische Kompetenz - Nutzenurteile |
| | | Experimente von Ökonomen | <i>BEREICH 3</i> - Unabhängigkeit - Invarianz | <i>BEREICH 4</i> - intuitive statistische Kompetenz - ökonomische Verhaltensannahmen |
| | Feld | Untersuchungen von Ökonomen und Psychologen | - | <i>BEREICH 5</i> - Risikoverhalten - ökonomische Verhaltensannahmen |

Abbildung 5: Ordnungsschema empirischer Befunde zu Entscheidungsanomalien

Quelle: Klose (1994), S. 45, eigene Ergänzung

Im Bereich 1 führt Klose (1994) vorwiegend Experimente von Psychologen¹⁸³ an, die eine Verletzung der Axiome des Bernoulli-Prinzips belegen.¹⁸⁴ Er stellt hierbei folgende Anomalien vor: Intransitivität als Verletzung des ordinalen Prinzips; Ellsberg- und Allais-Paradoxon als Verletzungen des Unabhängigkeits- bzw. Substitutionsaxioms, Dominanzverletzungen sowie Umkehr- und Framingeffekte als Verletzung der

¹⁸² Laborexperimente haben insbesondere in kognitiver Psychologie und verhaltenswissenschaftlicher Entscheidungstheorie Tradition. Experimentell-psychologische Untersuchungen im Labor zur Erwartungsnutzentheorie weisen nach Klose mehrheitlich die folgenden Gemeinsamkeiten auf: Es werden zumeist Wetten, Lotterien und andere hypothetische Fragestellungen verwendet, wobei die empirische Überprüfung meist mit Studenten erfolgt und es wenig leistungsbezogene Anreize und Lernmöglichkeiten gibt. In der experimentellen Ökonomie werden Märkte mit speziellen Eigenschaften und spezifischen Vorgaben (z.B. monetäre Erstaustattungen, Regeln etc.) konstruiert, in denen entweder mehrere Entscheider miteinander agieren oder eine Versuchsperson gegen einen programmierten Marktteilnehmer „spielt“. Um Framingeffekte zu vermeiden, werden Tauschobjekte meist durch Lotterien operationalisiert. Leistungsbezogene Anreize im Sinne einer Auszahlung nach tatsächlich erreichten Ergebnissen sind hier stets und Lernmöglichkeiten eher gegeben. Dazu Klose (1994), S. 47 sowie Camerer (1992). Jedoch bietet die experimentelle Ökonomie weit mehr Möglichkeiten als die Abbildung von Märkten. Insbesondere eignet sich diese Forschungsmethode zur Analyse von Entscheidungsverhalten, aber auch konkreten Lernprozessen in diversen spieltheoriebasierten Situationen. Zum Vergleich der verhaltenswissenschaftlichen und der ökonomischen Experimentalökonomie siehe z.B. Loewenstein (1999), zur Methode der experimentellen Ökonomie vergleiche Croson (2003).

¹⁸³ Trotz der Tatsache, dass das Ellsberg- und das Allais-Paradoxon auch von Ökonomen belegt wurden, weisen deren Experimente die typischen Merkmale experimentell-psychologischer Untersuchungsdesigns auf, was die von Klose vorgenommene Klassifizierung rechtfertigt. Dazu Klose (1994), S. 50.

¹⁸⁴ Zu den folgenden Ausführungen Klose (1994), Kap. 4.2.

Invarianzforderung¹⁸⁵. So entscheiden Versuchspersonen systematisch risikoavers über Gewinne, aber risikofreudig, wenn es um die Bewertung von Verlusten geht.

Im Bereich 2 handelt es sich vorwiegend um Aspekte der Vorentscheidung: „Psychologen haben in Laborexperimenten insbesondere Befunde vorgestellt, die sich nicht auf inkonsistentes Entscheidungsverhalten hinsichtlich des Problemlösungsverhaltens [...] beziehen, sondern behaupten in der Mehrzahl Anomalien zu Aspekten der Problemwahrnehmung und Informationsverarbeitung. Im Vordergrund stehen Befunde, die sich auf den Entscheidungsprozeß beziehen und untersuchen, wie individuelle Entscheidungsträger zu den Komponenten des Entscheidungsfeldes gelangen. D.h. vor allem, welche kognitiven Mechanismen bei der Erzeugung von Handlungsalternativen und bei der Ermittlung und Revision von Wahrscheinlichkeiten für Umweltzustände zu Inkonsistenzen mit impliziten Rationalitätsannahmen der EUT [Expected Utility Theory, C.F.] führen.“¹⁸⁶

In diesen Bereich zählt Klose Anomalien wie Repräsentationsheuristiken, Verfügbarkeits- und Ankerheuristiken, die er als Manko der sich auf Wahrscheinlichkeitsurteile beziehenden statistischen Kompetenz des Entscheidungsträger klassifiziert. Weiterhin benennt er Konservatismuseffekt, Base-Rate-Fallacy und Hindsight Bias als Anomalien die gegen die Forderungen des Bayes-Theorems verstoßen und ebenfalls Unzulänglichkeiten der statistischen Kompetenz des Entscheidungsträger darstellen. Schließlich erwähnt Klose Referenzpunkteffekte, die Anomalien in Bezug auf Nutzenurteile darstellen.

Nach Ansicht der Autorin gehören in diesen Bereich aber auch die hauptsächlich von Psychologen durchgeführten Untersuchungen zu Emotionen bzw. viszerale Faktoren, die im Moment der Entscheidung erlebt und damit entscheidungsbeeinflussend werden können.¹⁸⁷

Darüber hinaus gehören festgestellte intertemporale Verzerrungen durch Ungeduld, Kurzsichtigkeit bzw. kurzfristiges Gewinnstreben in diesen – und auch in den vierten –¹⁸⁸ Bereich.¹⁸⁹

¹⁸⁵ Die Invarianzforderung bedeutet, dass Präferenzordnungen unabhängig von unterschiedlichen Erhebungsmethoden sind und dass die Auswahl von Handlungsalternativen unabhängig von unterschiedlichen Präsentationen und Beschreibungen dergleichen Alternative sein muss. Diese Bedingung ist dabei so grundlegend, dass sie nicht explizit als Axiom formuliert wurde. Dazu Klose (1994), S. 64.

¹⁸⁶ Klose (1994), S. 69f.

¹⁸⁷ Vgl. Loewenstein (2000) oder auch Loewenstein (1996). Unter Emotionen versteht man positive oder negative Gefühle, die durch Kurzfristigkeit und Intensität gekennzeichnet sind. Dazu Kiefer (2002), S. 49.

¹⁸⁸ Dies begründet sich damit, dass Untersuchungen dazu auch zu einem erheblichen Anteil von Ökonomen durchgeführt wurden.

¹⁸⁹ Dazu beispielsweise Loewenstein/Thaler (1989) oder auch Laibson (1997), Laibson (1996).

In den Bereiche 3 und 4 finden sich die Anomalien, die von (experimentellen) Ökonomen in Laborexperimente nachgewiesen wurden. Diese unterscheiden sich von den Laborexperimenten der Psychologen insbesondere durch die monetäre Anreizstruktur.¹⁹⁰ Klose (1994) führt hier Marktexperimente an, d.h. Laboruntersuchungen, in denen relevante Eigenschaften von den Experimentatoren festgelegt werden und monetäre Erstaussstattungen, Handlungsregeln und Regeln zum Austausch von Informationen vorgegeben werden.¹⁹¹

Als speziell zu Bereich 3 gehörend erwähnt Klose Anomalien, die gegen das Unabhängigkeits- und Invarianzaxiom verstoßen und in experimentellen Märkten im Bereich der Laboruntersuchungen nachgewiesen wurden. Es handelt sich dabei konkret um den Ambiguitäts- und Umkehreffekt.

In Bereich 4 führt Klose Anomalien an, die durch die laborexperimentelle Überprüfung der indirekten Standardannahmen der Erwartungsnutzentheorie auftraten. Gegen das Rationalitätspostulat des Bayes-Theorems verstoßen dabei z.B. die in Marktexperimenten festgestellten Anomalien der Base-Rate-Fallacy und des Hindsight-Bias¹⁹². In empirischen Untersuchungen zu den ökonomischen Verhaltensannahmen konnten ferner Opportunitätskosteneffekte, Sunk-Cost-Effekte, Besitzeffekte bzw. Statuts-Quo-Verzerrungen nachgewiesen werden, die Klose ebenfalls dem Bereich 4 zuordnet. Unter dem Opportunitätskosteneffekt versteht man die systematische geringere Bewertung von Opportunitätskosten gegenüber Bargeldauszahlungen. Besitzeffekte beschreiben die systematische Höherbewertung von Gütern, die sich im eigenen Besitz befinden. Daraus ergibt sich, dass die Zahlungsbereitschaft geringer ist als die Kompensationsforderung. Der Sunk-Cost-Effekt beschreibt, dass Entscheidungsträger ökonomisch irrelevante versunkene Kosten berücksichtigen – ein Effekt, den man sich ökonomisch weitläufig zu Nutze macht (z.B. durch das Anbieten von langfristigen Abos für Fitnessstudios oder Theaterbesuche).¹⁹³ Status-Quo-Verzerrungen schließlich sind – bereits angesprochene – Verzerrungen bei der Güterbewertung durch Referenzpunktbildung.

Im Bereich 5 nennt Klose insbesondere Anomalien, die in Organisationen, Versicherungs- und Finanzmärkten in Form von Beobachtungen bzw. Befragungen festgestellt wurden und z.T. Ergänzung durch experimentelle Tests fanden.¹⁹⁴ Die Anomalien betreffen hier Aspekte

¹⁹⁰ Darüber hinaus geben viele dieser Experimente auch die Möglichkeit, aus dynamischen Entscheidungssituationen zu lernen. Siehe Klose (1994), S. 47.

¹⁹¹ Vgl. Klose (1994), S. 48.

¹⁹² Ein sehr ähnliches Phänomen wird als „curse of knowledge“ (Fluch des Wissens) bezeichnet.

¹⁹³ Dazu z.B. weiterführend Arkes/Blumer (1985).

¹⁹⁴ Vgl. Klose (1994), S. 95ff.

des Versicherungsschutzes gegenüber Katastrophen, Risikomanagement sowie Finanzmarktanomalien, wobei insbesondere die Ergebnisse von Kunreuther und Mitarbeitern für Versicherungsmärkte Bekanntheit erlangten.¹⁹⁵

Nicht eindeutig den Bereichen 1 bis 4 zuordenbar sind die folgenden Anomalien bzw. die durch diese hervorgerufenen Effekte. Es handelt sich hierbei z.B. um die sog. „*Common ratio-Effekte*“, d.h. beobachtete Präferenzänderungen bei Multiplikation von Wahrscheinlichkeiten von Ergebnissen durch einen gemeinsamen Faktor. Weiterhin trifft dies für „*Certainty-Effekte*“, „*Reflection Effekte*“ (Risikofreude bei Verlusten) und „*Peanuts-Effekte*“ (risikofreudiges Verhalten für geringe Gewinne und risikoaverses Verhalten für geringe Verluste) zu.¹⁹⁶ Der „*Certainty-Effekt*“ beschreibt z.B., dass einem Ereignis eine höhere Wichtigkeit zugeschrieben wird, wenn es Unmöglichkeit in Möglichkeit wandelt (0,00 zu 0,01) oder Möglichkeit in Sicherheit (99% zu 100%), als wenn es nur Möglichkeit mehr oder weniger wahrscheinlich macht (45% zu 46%).¹⁹⁷

Diese Effekte wurden sowohl von Psychologen als auch von experimentellen Ökonomen nachgewiesen. Sie stellen Verstöße gegen das Dominanz- bzw. Substitutionsaxiom dar und sind damit eigentlich den direkten Aspekten (Bereich 1 und 3) zuzuordnen. Allerdings liegt hierbei auch der Verdacht nahe, dass die statistische Kompetenz bzw. die ökonomischen Verhaltensannahmen in Zweifel gezogen werden müssen – also Vorentscheidungsproblematiken vorliegen und somit eine Zuordnung in die Bereiche 2 und 4 gerechtfertigt erscheint.

3.2.3.2 Bewertung der Entscheidungsanomalien

Von Psychologen und Ökonomen werden unterschiedliche Bewertungen der im vorigen Kapitel genannten empirischen Befunde vorgenommen. Nach Klose (1994) erschöpfen sich diese bei den kognitiven Psychologen in Klassifizierungsversuchen, in denen sich zwei unvereinbare Lager gegenüberstehen: So gibt es einerseits Psychologen, die zu begründen versuchen, dass solche „Irrationalitäten“ prinzipiell im Wesen mangelnder individueller Kompetenzen liegen, und andererseits diejenigen Psychologen, die sich gegen diese These

¹⁹⁵ Dazu Kunreuther et al. (1978).

¹⁹⁶ Allerdings wird nach Ansicht der Autorin hier deutlich, dass die Zuordnung von Klose nicht überschneidungsfrei ist. Die genannten Effekte sind teilweise nämlich auch von Ökonomen erkannt worden und wären so auch dem Testfeld 4 zuordenbar.

¹⁹⁷ Zu diesen Anomalien siehe z.B. Prelec/Loewenstein (1991), S. 773ff.

wenden und davon ausgehen, dass anomales Verhalten lediglich auf trickreiche Versuchsanordnungen zurückzuführen ist.¹⁹⁸

Dagegen lassen sich bei den Reaktionen von Ökonomen hinsichtlich einer Bewertung von Entscheidungsanomalien vier grobe Bereiche identifizieren: Erstens gibt es Ökonomen, die empirische Befunde zu Entscheidungsanomalien als irrelevant ansehen, da solcher ihrer Ansicht nach entsprechend von vornherein aus dem Bereich der ökonomischen Analyse ausgeschlossen wären. In Bezug auf die Rationalität und die praktische Anwendbarkeit lassen sich zwei weitere Meinungen identifizieren. So besteht zweitens die Meinung, dass psychologische Befunde zu Anomalien für die ökonomische Entscheidungstheorie nur bedingt relevant wären, da sie die grundsätzliche Rationalität von Marktakteuren kaum gefährden würden. Drittens werden Anomalien als ernsthaft und bedeutsam klassifiziert, weil Entscheidungsträger beschränkt rational entscheiden und darum zu vermuten wäre, dass Marktergebnisse insgesamt beeinträchtigt würden.¹⁹⁹ Schließlich gibt es eine vierte Gruppe von Ökonomen, die – eine anderen Ansatzpunkt als die dritte Gruppe von Meinungen verfolgend und eine bedeutsame Schlussfolgerung ableitend – aus der Existenz und Bedeutsamkeit dieser Abweichungen die Erwartungsnutzentheorie als vernünftiges Entscheidungsprinzip grundsätzlich in Frage stellen.²⁰⁰

Um zu einer Beurteilung dieser Reaktionen zu gelangen, sollen die vorgebrachten Anomalien anhand zweier Kriterien diskutiert und bewertet werden, die mit den genannten Reaktionen indirekt angesprochen werden: Erstens wird die Plausibilität der zugrunde liegenden Axiome des Bernoulli-Prinzips betrachtet. Zweitens sollen die Anomalien auf ihrer ökonomischen Relevanz hin analysiert werden.

Darüber hinaus soll deutlich gemacht werden, dass Anomalien zum Teil auch auf unterschiedlichen Wahrscheinlichkeitsurteilen beruhen können und aufgezeigt werden, welchen Beitrag die vorliegende Arbeit zur Erklärung dieser Differenzen leisten kann.

¹⁹⁸ Vgl. Klose (1994), S. 112.

¹⁹⁹ Vgl. Frey/Eichenberger (1989), S. 88f. und Klose (1994), S. 113.

²⁰⁰ Diese Kritik führte auch zur Entwicklung alternativer Theorieansätze wie beispielsweise der Prospect Theorie. Diese von Kahneman/Tversky (1979) entwickelte Theorie weicht von der Erwartungsnutzentheorie insbesondere hinsichtlich des Zusammenhangs von Wahrscheinlichkeiten und spezifischen Ergebnissen ab und erklärt damit Deviationen wie Reflektionseffekte oder Framingeffekte direkt ohne die Einbeziehung zusätzlicher (bisher vernachlässigter) Variablen. So werden beispielsweise Gewinne anders als Verluste gewichtet, Präferenzen als Funktion von Gewichtungen der Entscheidungen behandelt, wobei diese Gewichtungen nicht immer mit den Wahrscheinlichkeiten korrespondieren. Weiterführend sei hier auf die relevante Literatur verwiesen, z.B. Kahneman/Tversky (2000).

Die Plausibilität der Axiome soll gemäß Alewell/Nell (1993) anhand der beiden folgenden Fragen nachgegangen werden: 1.) Sind die Axiome tatsächlich allgemein anerkannt oder gibt es Entscheidungsträger, die sie mit überzeugenden Argumenten ablehnen? Und 2.) Überträgt sich die Plausibilität der Axiome automatisch auf die Aussagen, die aus ihnen gefolgert werden?²⁰¹

Die Diskussion der zu prüfenden allgemeinen Anerkennung muss zunächst mangels allgemeiner Untersuchungen²⁰² auf den Kreis der akademischen Entscheidungsträger eingeschränkt werden.

Nachfolgend sollen Plausibilitätsüberlegungen entsprechend dem in Kapitel 3.2.1 vorgestellten Axiomensystem angestrengt werden. Es wird auf das ordinale Prinzip eingegangen, das Stetigkeits- sowie das Substitutionsaxiom.

Hinter dem *ordinalen Prinzip* verbergen sich Ordnungs- und Transitivitätsaxiom. Dahinter stehen zwei Teilforderungen: erstens müssen Ergebnisse und Wahrscheinlichkeitsverteilungen vergleichbar und zweitens müssen die Präferenzen transitiv sein. Da die Erfüllung dieser beiden Forderungen Grundvoraussetzung für rationale Wahlhandlungen ist, wird dieses Axiom durchweg als plausibel akzeptiert.

In Bezug auf den deskriptiven Bereich können Verstöße jedoch auftreten, wenn nicht nur monetäre Ergebnisse verglichen werden sollen. Hier können die Teilforderungen durchaus ein Problem darstellen. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Entscheidungsträger nur sehr selten vor solchen Entscheidungen steht, da er noch keine Vergleichsmaßstäbe in Bezug auf die Ergebnisse gebildet hat bzw. bilden konnte.

Verstöße können darüber hinaus auch durch Wahrnehmungsschwellen erklärt werden. Derartige Schwellen stellen die Ursache für viele empirisch gefundene Inkonsistenzen in den Präferenzäußerungen dar, insbesondere auch dann wieder, wenn keine numerischen Ergebnisse verglichen werden sollen. Zurückzuführen sind sie auf einen unterschiedlichen Informationsstand bezüglich der Handlungsalternativen beim Vergleich zwischen

²⁰¹ Plausibilität und mathematische Wahrheit sind dabei zwei verschiedene Eigenschaften von Aussagen. Die mathematische Wahrheit überträgt sich bei korrekter Anwendung von Rechenregeln automatisch auf die aus den Axiomen gefolgerten Aussagen, während diese Übertragung für die Plausibilität der Aussagen nicht gewährleistet ist (da z.B. der Wissensstand des Entscheiders hierfür eine Rolle spielt). Dazu Alewell/Nell (1993), S. 63ff.

²⁰² Laut Alewell/Nell (1993) gibt es zwar Untersuchungen über das tatsächliche Verhalten von Entscheidungsträgern, allerdings sind diese häufig auf einer deskriptiven Ebene angesiedelt und können nur sehr eingeschränkt darüber Auskunft geben, ob das tatsächliche Verhalten der Entscheidungsträger auch dem Verhalten entspricht, welches sie selbst als rational beurteilen würden. Darüber hinaus ist ein Großteil der durchgeführten und im Folgenden zu betrachtenden Experimente und Untersuchungen mit Studierenden durchgeführt worden, wodurch keine allgemeinen Plausibilitätsurteile gezogen werden können. Dazu die Autoren, S. 65.

verschiedenen Situationen. Daraus ergibt sich, dass man das ordinale Prinzip nur dann uneingeschränkt auch für eine empirisch-deskriptive Theorie nach Gäffen verwenden kann, wenn in der Beschreibung der Handlungssituation bereits alle relevanten Alternativen und Ergebnisse aufgelistet werden können – nur so können Wahrnehmungsschwellen bereits in frühen Stadien der Entscheidung lokalisiert werden.²⁰³

Das *Stetigkeitsaxiom* fordert, dass zu jedem sicheren Betrag eine gleichwertige einfache Chance konstruierbar sein muss. Das bedeutet, dass es keinen sicheren Betrag b , $a > b > c$, geben darf, der jeder Wahrscheinlichkeitsverteilung apc unabhängig von der Höhe des p vorgezogen wird. Impliziert wird damit eine Austauschbarkeit von Höhen- und Risikopräferenzen. Die Rationalität dieser Forderung ist jedoch umstritten, da sich Beispiele finden lassen, die einen Verstoß gegen das Axiom darstellen, jedoch nicht ohne weiteres als irrational bewertet werden können. Die in der Literatur vorgebrachten Verstöße beziehen sich auf extreme Wahlsituationen. So muss der Entscheidungsträger beispielsweise eine Präferenzordnung bezüglich der Ergebnisse 2 Pfennige, 1 Pfennig und dem Tod angeben. Den meisten Entscheidungsträgern wird es unmöglich sein, eine Wahrscheinlichkeit anzugeben, bei der Indifferenz zwischen 1 Pfennig und der einfachen Chance (2 Pfennige, p , Tod) herrscht. Nach Laux (2003) ist die Plausibilität des Stetigkeitsaxioms somit immer dann anzuzweifeln, wenn es sich um solche extremen Wahlsituationen handelt.

Es gibt jedoch auch eine andere Interpretationsmöglichkeit: Folgt man der Argumentation Ferschls (1975), kann eine solche hypothetische extreme Wahlsituation das reale Verhalten möglicherweise gar nicht widerspiegeln. So werden im realen Leben existente Gefahren (z.B. die täglich bestehende Unfallwahrscheinlichkeit durch einen Meteoriteneinschlag) verdrängt, und Menschen verhalten sich damit auch in Extremsituationen entsprechend dieses Axioms.²⁰⁴ Neben dem Verdrängen von solchen Gefahren wäre eine alternative Erklärung, dass sich Entscheidungsträger sehr kleine Unfallwahrscheinlichkeiten gar nicht mehr vorstellen können und sie deshalb vernachlässigen.²⁰⁵

Beiden Erklärungen kann allerdings entgegen gehalten werden, dass dieses axiomenkonforme Verhalten ja nicht durch wirkliche rationale Entscheidungen – sondern durch Verdrängen

²⁰³ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 67f. Auf normativer Ebene hat dieser Einwand sehr gravierende Folgen, wenn Entscheidungsträger nämlich bei der Bernoulli-Befragung Ergebnisse nicht vergleichen oder diese nicht in eine transitive Ordnung bringen können. Dadurch lässt sich keine Bernoulli-Nutzenfunktion ermitteln. Auf präskriptiver Ebene jedoch sind solche Einwände nicht gültig. Die Rationalität der Forderungen des ordinalen Prinzips wird damit nämlich nicht in Frage gestellt. Es kann nur gezeigt werden, dass Entscheidungsträger die Verhaltensanforderungen nicht jederzeit erfüllen bzw. erfüllen können.

²⁰⁴ Vgl. Fersch (1975), S. 45.

²⁰⁵ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 72.

bzw. Nichtwahrnehmung – zustande kommt. Nach Alewell/Nell (1993) werden die meisten Menschen jedoch auch bei wohlüberlegten, bewussten Entscheidungen dazu kommen, den Gang über die Strasse auch weiterhin zu unternehmen, solange die Unfallwahrscheinlichkeit nur gering genug ist. Des Weiteren besagt die Hypothese des Rationalverhaltens ja nur, dass sich Menschen so verhalten, „als ob“ sie nutzenmaximierend handelten. Damit ist auch unbewusstes Verhalten eingeschlossen.²⁰⁶

Hier wird bereits deutlich, dass die Frage, wie Entscheidungsträger die Situation abbilden, d.h. u.a. auch, wie sie zu Wahrscheinlichkeitsurteilen kommen, eine wesentliche Rolle bei der Beantwortung der Frage spielt, ob sich die zentrale Hypothese des ökonomischen Ansatzes, des Rationalverhaltens, bestätigt.

Auf einer normativen Ebene bleibt jedoch problematisch, dass Entscheidungsträger Bedenken gegen das Axiom aufgrund der Nichtvergleichbarkeit der Ergebnisse haben könnten. Hier werden zwei Lösungen diskutiert. Erstens kann man den Gültigkeitsbereich des Axioms für jede Person individuell – und damit den Gültigkeitsbereich der Nutzenfunktion – auf „nicht extreme“ Situationen beschränken. Zweitens wird vorgeschlagen, mit mehrdimensionalen Nutzengrößen zu arbeiten und somit jeder Ergebnisart eine eigene Nutzendimension zuzuweisen.²⁰⁷

Abschließend soll das *Substitutionsaxiom* bzw. das *Dominanzaxiom* als Spezialfall des Substitutionsaxioms einer kritischen Diskussion hinsichtlich seiner Plausibilität unterzogen werden.

Das Substitutionsaxiom fordert zunächst, dass eine Mischung von zwei Wahrscheinlichkeitsverteilungen mit einer dritten keinen Einfluss auf die Präferenzordnung zwischen den ersten beiden Wahrscheinlichkeitsverteilungen haben soll. Das Axiom ist deswegen auch unter dem Namen „Unabhängigkeitsaxiom“ in der Literatur zu finden. Diese Forderung baut darauf auf, dass der Nutzen der Ergebnisse e_j unabhängig von der Eintrittswahrscheinlichkeit p_i ist.

Ferner fordert das Substitutionsaxiom, dass in einer zusammengesetzten Wahrscheinlichkeitsverteilung $A \# C$ die Verteilung A durch eine als indifferent bewertete Verteilung B substituiert werden können muss, ohne dass sich der Nutzen der zusammengesetzten Verteilung ändert. Hierbei wird also implizit auf einer Einzelbewertung

²⁰⁶ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 73.

²⁰⁷ Diese Idee geht auf Hausner (1954) und Thrall (1954) zurück. Jedoch erfordert die Verwendung mehrdimensionaler Nutzengrößen eine andere axiomatische Begründung, wobei dieses Konzept nicht mehr nur eine Erweiterung des Bernoulli-Prinzips darstellt. Darauf soll jedoch im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht näher eingegangen werden.

der Komponenten einer Wahrscheinlichkeitsverteilung aufgebaut. Damit wird sichergestellt, dass der Nutzen der Einzelchancen bei der Bildung des Gesamtnutzens einer Wahrscheinlichkeitsverteilung additiv verknüpft werden kann.

Hinsichtlich einer Bewertung der Plausibilität des Substitutionsaxioms soll eine Betrachtungsdifferenzierung im Hinblick auf drei verschiedene Situationen nach Alewell/Nell (1993) erfolgen. Für eine Situation (a), in der ausschließlich risikobehaftete Alternativen verglichen werden sollen, ist das Axiom höchst plausibel. Allerdings können Verstöße gegen das Axiom (etwa weil Entscheidungsträger zwischen einer Wahrscheinlichkeit von $p=0,009$ und $p=0,005$ einen weniger großen Unterschied wahrnehmen als zwischen $p=0,9$ und $p=0,5$) auf deskriptiver Ebene auftreten und mit der Unvollkommenheit des menschlichen Unterscheidungsvermögens begründet werden. Auf normativer Ebene hingegen können Verstöße damit aber nicht gerechtfertigt werden, da rationale Entscheidungsträger ihre Präferenzäußerungen nach Ansicht von Alewell/Nell (1993) korrigieren werden, wenn man sie darauf hinweist, dass die Relation der Gewinnwahrscheinlichkeiten gleich geblieben ist.²⁰⁸ Bei einem Vergleich (b) einer sicheren und einer risikobehafteten Alternative wird häufig das Allais-Paradoxon als Verstoß angeführt. Solch ein Verstoß impliziert, dass die dem Bernoulli-Prinzip zugrundeliegende Linearität des Nutzens in p nicht in jeder Situation anerkannt wird. Allais akzeptiert das Axiom nicht als Maßstab rationalen Handelns. Wenn der Wahrscheinlichkeit 1 bzw. 0 als Sicherheit eine andere Qualität beigemessen wird als den dazwischenliegenden Ausprägungen von Risiko, und Sicherheit somit nicht mehr als die kleinstmögliche Ausprägung von Risiko betrachtet wird (siehe auch die genannten „Certainty-Effekte“), so stellt dies tatsächlich ein Problem dar, da man damit die Forderung nach Linearität des Nutzens in p fallen lässt. Savage (1967) und Borch (1969) haben versucht, die Linearitätsannahme durch andere Illustrationen und Umformungen als plausibel darzustellen bzw. zu erklären. Der Überzeugungsgehalt dieser Versuche ist zwar fraglich, jedoch macht die Art und Weise dieser Erklärungsversuche deutlich, dass die gesamte Diskussion eigentlich in den Bereich der Vorentscheidung fällt, nicht aber in den Bereich der allgemeingültigen Feststellung rationalen Handelns.²⁰⁹

Daraus ergibt sich, dass das Bernoulli-Prinzip für Entscheider, die Sicherheit als eigenständige Qualität definieren, nicht problemlos anerkannt werden kann, da es im Einzelfall nicht zu präferenzgerechten Entscheidungen führt. In Bezug auf reale

²⁰⁸ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 77f.

²⁰⁹ Vgl. hierzu die Argumentation in Alewell/Nell (1993), S. 80ff.

Entscheidungen stellt dies eine ganz erhebliche Einschränkung des Gültigkeitsbereiches dar.²¹⁰

Bei der Betrachtung von sog. verdeckten Risikosituationen²¹¹ (c) kann als Verstoß das Ellsberg-Paradoxon angeführt werden. Ohne vertieft darauf einzugehen – hierzu sei z.B. auf die sehr ausführliche Diskussion in Alewell/Nell (1993), S. 84-90 verwiesen – kann auch hier gezeigt werden, dass das Substitutionsaxiom eine plausible Forderung rationalen Verhaltens darstellt. Äquivalente Ergebnisverteilungen müssen aus normativer Sicht vom Entscheidungsträger gleich bewertet werden, d.h. unterschiedliche Formulierungen der gleichen Entscheidungssituation dürfen keinen Einfluss auf die Bewertung der Alternativen und damit auf die Entscheidung haben. Die Autoren vermuten, dass die meisten Entscheidungsträger im Ellsberg-Experiment überfordert waren, da sie keine so schnelle Umformung der Entscheidungssituation vornehmen konnten.²¹² Wenn Entscheidungsträger jedoch mit der Problemstellung überfordert sind, so sollten auf normativer Ebene dazu Hilfestellungen gegeben werden.²¹³ Auf deskriptiver Ebene können aber unterschiedliche Wahrnehmungen bzw. Formulierungen der gleichen Situation, d.h. auch hier wieder unterschiedliche Wahrscheinlichkeitsurteile eingeschlossen, eine durchaus wichtige Erklärung von Verstößen gegen das Axiom darstellen. Die Suche nach solchen erklärenden Faktoren und die damit ggf. verbundene Erweiterung der Theorie in diese Richtung würde ihre Anwendbarkeit und Akzeptanz als Entscheidungsprinzip für wirtschaftliche Entscheidungen erheblich verbessern. „Für eine deskriptiv orientierte Theorie im Sinne Gäggen [...] stellt sich das Problem, daß offensichtlich Entscheidungsträger nicht die gleiche Situationsdefinition haben wie die Analytiker. Es kann sein, daß, angewandt auf die von ihnen wahrgenommene Situation, das Axiom sogar weiterhin seine Gültigkeit behält, und der Verstoß nur in der von den Analytikern wahrgenommenen Situation auftaucht. Folglich muß, wenn die zentrale Hypothese einer so definierten Entscheidungssituation überprüft werden soll, mehr Augenmerk darauf gelegt werden, wie die Entscheidungsträger die Situation definieren.“²¹⁴ Wichtige Beiträge können hier durch einen Einbezug von Erkenntnissen anderer

²¹⁰ Hier kann man z.B. an Investitionsentscheidungen denken, bei denen als Anlageform auch festverzinsliche Wertpapiere zur Verfügung stehen. Siehe Alewell/Nell (1993), S. 84.

²¹¹ Bei den betreffenden Situationen handelt es sich um sog. Ungewissheitssituationen, in denen nicht für jeden möglichen Umweltzustand eine Eintrittswahrscheinlichkeit vorliegt. Solche Situationen lassen sich jedoch durch einfache Umformungen in Risikosituationen überführen. Deshalb spricht man hierbei von „verdeckten“ Risikosituationen.

²¹² An dieser Stelle sei auf das Argument der „trickreichen“ Fragstellungen der Psychologen verwiesen.

²¹³ Vgl. die ausführliche Diskussion in Alewell/Nell (1993), S. 74-90.

²¹⁴ Alewell/Nell (1993), S. 89f.

Sozialwissenschaften gewonnen werden. Dies wurde in Kapitel zwei allgemein herausgearbeitet und wird in den folgenden Kapiteln exemplarisch für die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten auf Basis von Erkenntnissen der Vertrauensforschung gezeigt.

Das Dominanzaxiom als Spezialfall des Substitutionsaxioms wird als Norm rationalen Entscheidens in der Literatur kaum in Frage gestellt. Es beinhaltet, dass ein Entscheidungsträger, der das Ergebnis a dem Ergebnis b vorzieht, bei zwei gleichen Verteilungen dieser Ergebnisse auch hier die Wahrscheinlichkeitsverteilung a gegenüber der Verteilung b präferieren soll. Ein Verstoß kann jedoch aus zwei Gründen erfolgen: Erstens könnte der Entscheidungsträger der Teilnahme an einer Lotterie zusätzlichen Nutzen beimessen, also Spielfreude empfinden.²¹⁵ Somit wäre es für ihn nicht mehr selbstverständlich, die Präferenz $a > apb > b$ zu äußern, sondern diese könnte auch $apb > a > b$ lauten. Mit apb ist hier die Spielteilnahme gemeint. Gefordert werden muss somit, dass Freude am Spiel an sich – unabhängig von den Ergebnissen – irrationales Verhalten darstellt.²¹⁶ Hingegen ist risikofreudiges Verhalten in Bezug auf bestimmte Ergebnisse mit dem Dominanzaxiom vereinbar.

Zweitens kann auch ein Verstoß gegen das Dominanzaxiom möglich sein, wenn der Entscheidungsträger Wahrscheinlichkeitspräferenzen aufweist. Da diese Möglichkeit schon beim allgemeinen Fall des Substitutionsaxioms einer Betrachtung unterzogen wurde, soll an dieser Stelle nicht erneut darauf eingegangen werden.

Marschak (1950) hat darüber hinaus zu zeigen versucht, dass das Dominanzaxiom bei alltäglichen Entscheidungen verletzt wird. Allerdings handelt es sich bei seinem dazu vorgebrachten „Bergsteigerbeispiel“ nicht um dasselbe Ergebnis a.²¹⁷

Auch bei den hier erwähnten Beispielen wird deutlich, dass die Abbildung der Entscheidungssituation eine wichtige Frage bei der Überprüfung der Frage spielt, ob die Axiome plausible Forderungen darstellen und ob sich Entscheidungsträger rational verhalten. Somit können auch hier Erkenntnisse aus anderen Sozialwissenschaften, die sich u.a. mit der

²¹⁵ Vgl. z.B. Laux (2003), S. 196, der dies unter dem Namen Reduktionsprinzip diskutiert.

²¹⁶ Eine Lösung dieses Problems stellt das Abbilden dieser Spielfreude in den Ergebnissen der Handlungsalternativen. Siehe dazu Alewell/Nell (1993), S. 69.

²¹⁷ Marschak (1950) hat hier folgendes Beispiel angeführt: Ein Bergsteiger, der das sichere Leben (a) dem sicheren Tod (b) vorzieht, präferiert trotzdem ein Leben mit riskanten Bergtouren gegenüber einem Leben ohne diese. Allerdings ist das Ereignis sicheres Leben (a) nicht gleich dem Ergebnis sicheres langweiliges Leben ohne Bergtouren (a1). Da es sich hier nicht um das gleiche Ergebnis a handelt, liegt hier auch kein Verstoß gegen das Dominanzaxiom vor. Vgl. auch Alewell/Nell (1993), S. 70ff. oder Laux (2003), S.197, der das Dominanzaxiom unter dem Namen Monotonieprinzip diskutiert.

Abbildung von Entscheidungssituationen beschäftigen (auch hier sei wieder auf das zweite Kapitel verwiesen) einen wichtigen Erklärungsansatz darstellen.

Die angeführten Anomalien sollen aber nicht nur anhand der Plausibilität der Axiome beurteilt werden, sondern auch anhand ihrer ökonomischen Relevanz. Nach Schauenberg (1985) neigen Vertreter der empirischen Entscheidungsforschung dazu, ökonomische Argumente und Kriterien in ihren Deutungs- und Interpretationsversuchen empirischer Befunde größtenteils zu vernachlässigen.²¹⁸ Dieser Kritik soll hier entgegengetreten werden, indem die Anomalien im Folgenden in Bezug auf die zwei Kriterien Häufigkeit und praktische Übertragbarkeit untersucht werden.

Es muss zunächst festgestellt werden, dass es zahlreiche, z.T. bündelnde, Beweise für die Existenz von verschiedensten Anomalien im Entscheidungsverhalten gibt. In diesem Zusammenhang soll aber auf den sog. „Citation Bias“ und auch auf die sog. „positive test strategy“ hingewiesen werden. Während mit ersterem gemeint ist, dass empirische Beweise für anomales Entscheidungsverhalten wesentlich häufiger zitiert werden als „gutes“, d.h. axiomenkonformes, Entscheidungsverhalten, versteht man unter letztgenannter Strategie die Tendenz, vornehmlich solche Hypothesen zu testen, bei denen a priori von einer hohen Bestätigungswahrscheinlichkeit ausgegangen werden kann. Es besteht die Gefahr, dass der Versuchsaufbau zu trickreich ist und lediglich bekannte Befunde reproduziert werden.²¹⁹

Vertreter der empirischen Entscheidungsforschung neigten dazu (bzw. müssten sogar angesichts disziplinärer Traditionen und Gratifikationen dazu neigen), Einwände gegen Standardannahmen entscheidungslogischer Entwürfe und/oder des ökonomischen Verhaltensmodells „zu suchen und deshalb auch schnell zu finden.“²²⁰

Allerdings kann man nach Ansicht der Autorin auch nach Berücksichtigung solcher Argumente eine zumindest hinreichend große²²¹ Häufigkeit von anomalen Verhalten nicht bestreiten. Es kann jedoch festgestellt werden, dass die Häufigkeit (und Intensität) von Entscheidungsanomalien in experimentellen Märkten deutlich abnimmt. In allen von Ökonomen durchgeführten Untersuchungen sind zwar qualitativ und quantitativ ähnliche

²¹⁸ Vgl. Schauenberg (1985), S. 283f.

²¹⁹ Siehe dazu Klose (1994) mit Bezug auf Christensen-Szalanski/Beach (1984) und Klayman/Ha (1987).

²²⁰ Klose (1994), S. 111 mit Bezug u.a. auf Schauenberg (1978) und Frey/Eichenberger (1989).

²²¹ „Hinreichend groß“ meint hier eine nicht zu vernachlässigende bzw. ignorierbare Häufigkeit.

Befunde wie bei den (kognitiven) Psychologen gegeben, allerdings schwächen sich diese im Zeitverlauf ab.²²²

Trotz dieser nicht zu leugnenden Häufigkeit empirischer Befunde zu Anomalien könnte man jedoch vermuten, dass diese zufällig verteilt sind und keine Robustheit besitzen. Umkehr- und Framingeffekte beispielsweise können aber als robust bezeichnet werden, da sie über eine Reihe unterschiedlicher Aufgabenstellungen, Versuchspersonen und Anreizbedingungen nachgewiesen werden konnten.²²³ Insofern kann die oben genannte Vermutung nicht bestätigt werden.

Bis auf wenige Ausnahmen sind die Befunde zu Anomalien in laborexperimentellen Entscheidungssituationen entstanden.²²⁴ Damit stellt sich die Frage nach der Übertragbarkeit und der Generalisierbarkeit. So fordert z.B. Schauenberg (1990), dass bei der Übertragung von Ergebnissen experimenteller Forschung auf ökonomische Erklärungszusammenhänge zumindest zu zeigen ist, dass Merkmale der experimentellen Entscheidungssituation mit den wesentlichen Merkmalen realer ökonomischer Entscheidungssituationen verwandt sind. Die Feststellung, dass sowohl die Häufigkeit als auch die Intensität der in psychologischen Laborexperimenten behaupteten Entscheidungsanomalien in den experimentellen Märkten (Bereiche 3 und 4) deutlich abnehmen,²²⁵ könnte einen Hinweis auf die geringe Übertragbarkeit darstellen.

Nach Klose (1994) dienen die Unterkriterien Individuen-, Aufgaben- und Kontextrepräsentativität als Maßstab für eine Beurteilung der Übertragbarkeit.

Bezüglich der Individuenrepräsentativität stellt Klose fest, dass der Großteil der Befunde aus den Bereichen 1 bis 4 durch Tests und Befragungen mit „durchschnittlich 20-jährigen Studenten der Ökonomie, Statistik und Psychologie [entstand], denen es an Erfahrung bzw. hinreichender Problemlösungskapazität mangelte.“²²⁶ Klose schreibt weiter, dass von studentischen Versuchspersonen anzunehmen sei, dass sie besonders anfällig wären, Entscheidungsanomalien hervorzubringen. Im weiteren Verlauf seiner Argumentation räumt Klose (1994) jedoch ein, dass sich diese Kritik streng genommen nur auf ältere

²²² Siehe Klose (1994), S. 108.

²²³ Vgl. z.B. Klose (1994), S. 122. Allerdings schwächt sich der Umkehreffekt im Zeitverlauf deutlich ab. Siehe S. 108.

²²⁴ Vgl. Klose (1994), S. 127.

²²⁵ Vgl. Klose (1994), S. 108.

²²⁶ Klose (1994), S. 128.

Untersuchungen bezöge, da neuere Labortests auch erfahrenere Probanden wie Manager des Rechnungswesens, Ärzte und Juristen einbezögen.

Dieser Kritik an studentischen Versuchspersonen in Bezug auf die fehlende Problemlösungskompetenz soll hier widersprochen werden, da es nach Ansicht der Autoren kein vernünftiges Argument für solch eine Behauptung gibt²²⁷ und Klose (1994) im Übrigen auch eine Begründung schuldig bleibt. Der Autor führt selbst Experimente an, bei denen sowohl Studenten als auch Experten Entscheidungsanomalien in gleicher Intensität aufwiesen,²²⁸ was die geäußerte Kritik an den studentischen Versuchspersonen noch fragwürdiger erscheinen lässt.

Das Kriterium der Aufgabenrepräsentativität bezieht sich auf die Art der den Versuchspersonen vorgelegten Aufgabenstellung.

Betrachtet man insbesondere die als Verletzung des Axiomensystems vorgebrachten Beispiele des Bereiches 1 und 3 genauer, so kann man zunächst (wieder) feststellen, dass viele Bernoulli-Anomalien wie z.B. Transitivitätsverletzungen insbesondere durch trickreich formulierte, z.T. undurchsichtige bzw. auch künstliche Aufgabenstellungen hervorgerufen werden,²²⁹ deren praktische Übertragbarkeit teilweise angezweifelt werden kann.²³⁰

Ferner kann man argumentieren, dass die im Allais-Experiment verwendeten Lotteriepaaare keine ökonomisch sinnvoll interpretierbare Entscheidungssituation abbilden: „[...] selbst ausgewiesene Psychologen [beantworten] die Frage nach der Übertragbarkeit experimenteller Befunde auf Erklärungszusammenhänge in ihrer Disziplin kritisch und keineswegs einmütig [...]“.²³¹

Vorteilig ist bei der Verwendung von Lotterien, dass Kontext- und Framingeffekte vermieden werden können. Diesen Vorteil erkaufte man sich jedoch mit mangelnder Realitätsnähe²³² und damit auch geringerer externer Validität der Ergebnisse²³³.

²²⁷ Die Autorin würde hier teilweise sogar das Gegenteil behaupten: Einem Studenten z.B. der Statistik kann durchaus unterstellt werden, dass er erstens Problemlösungsfähigkeiten besitzt und zweitens im Rahmen seines Studiums mit derartigen Anomalien teilweise sogar bereits vertraut ist.

²²⁸ Vgl. Klose (1994), S. 129.

²²⁹ Vgl. Klose (1994), S. 111. Hier soll erneut auf den Effekt der „positive test strategy“ hingewiesen werden.

²³⁰ Hierbei geht es insbesondere um die bereits erläuterten Wahrnehmungsschwellen als Verstöße gegen Transitivitätsforderungen.

²³¹ Schauenberg (1990), S. 148.

²³² Vgl. Klose (1994), S.129 mit Bezug auf Neale/Northcraft (1986). Für diese mangelnde Einbettung werden von den experimentellen Ökonomen drei Gründe vorgebracht: Erstens sollen entwickelte Theorien Allgemeingültigkeitsanspruch haben, d.h. nicht nur in *der* spezifischen Situation gelten. Zweitens wird durch das Einführen eines Kontextes zusätzliche Varianz in den Ergebnissen erzeugt, und drittens wird befürchtet, dadurch

Die Kontextrepräsentativität schließlich, d.h. das Abbilden typischer und relevanter Umgebungsvariablen und Umweltbedingungen wie z.B. Lernmöglichkeiten und Anreize, ist bei psychologischen Untersuchungen im Vergleich zu ökonomischen Untersuchungen vergleichsweise gering.²³⁴ Anomalien wie die angesprochenen Transitivitätsverstöße oder das Allais-Paradoxon wurden u.a. größtenteils unter fehlenden Anreizbedingungen sowie Lernmöglichkeiten festgestellt.²³⁵ Nach Klose hat das Anreizargument schwerwiegende Konsequenzen. Unter Bezug auf Schauenberg führt der Autor hier an, dass Intransitivitätsbefunde die Vermutung nahe legen, dass eine monetäre Anreizsetzung (Klose spricht hier von einer sog. „Geldpumpe“ als Ausbeutungsmechanismus) dauerhaft einen Anreiz zur Vermeidung intransitiven Entscheidungsverhalten böte.²³⁶

Inwieweit dieses Argument tatsächlich allgemeingültig greift, bedarf nach Ansicht der Autorin unter Berücksichtigung der Diskussion um die Plausibilität des ordinalen Prinzips jedoch weiterer Forschungsanstrengungen.

Ökonomische Marktsimulationen sind hinsichtlich des Kriteriums der Kontextrepräsentativität auch in Bezug auf weitere ökonomisch relevante Kriterien wie Interaktion, Wettbewerb etc. im Vergleich zu den psychologischen Untersuchungen als weitaus überlegen zu bewerten.²³⁷

Die Überlegungen zur Übertragbarkeit zusammenfassend, lässt sich festhalten, dass diese zwar in den Feldexperimenten gegeben ist, sie aber für viele insbesondere in psychologischen Laborexperimenten festgestellten Entscheidungsanomalien in Zweifel gezogen werden kann. Es kann daher vermutet werden, dass z.T. eine „Psychologie des Ättsch“²³⁸ betrieben wird.

Damit kann insgesamt Folgendes festgestellt werden: Auf normativer Ebene lassen sich nur wenig gute Argumente gegen die Plausibilität des Axiomensystems finden.²³⁹ Die

zusätzliche systematische Verzerrungen oder Nachfrageeffekte zu verursachen. Siehe dazu Croson (2003), S. 10ff.

²³³ Siehe dazu z.B. Loewenstein (1999).

²³⁴ Güth/Kliemt fordern in diesem Zusammenhang, dass Anomalien, die in Laborexperimenten beobachtet wurde, daraufhin überprüft werden sollten, ob sie sich auch als stabil erweisen, wenn Individuen Gelegenheit zur lernenden Verhaltensanpassung gegeben wird. Dazu Güth/Kliemt (2003a), S. 338.

²³⁵ Vgl. Klose (1994), S. 131.

²³⁶ Dazu Klose (1994), S. 131 mit Bezug auf Schauenberg (1978).

²³⁷ Vgl. Klose (1994), S. 131f.

²³⁸ Schäfer (1979), S. 399 zitiert nach Klose (1994), S.132.

²³⁹ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 96. Eines ist jedoch die Frage der Sicherheitspräferenz von Entscheidungsträgern für die Akzeptanz des Stetigkeitsaxioms.

Entscheidungsprämissen werden gemeinhin als vernünftig empfunden.²⁴⁰ Kritikern wie z.B. Tietzel (1988) wird damit entschieden widersprochen, wenn er schreibt, dass es „starke Gründe [gibt], die formalen Axiome der Präferenztheorie als falsch zu betrachten.“²⁴¹

Auch auf deskriptiver Ebene soll einem solchen Urteil widersprochen werden. Zwar gibt es dort zahlreiche Verletzungen. Von denen kann jedoch angenommen werden, dass Entscheidungsträger die Entscheidungssituation anders wahrnehmen und formulieren als mathematisch korrekt wäre. Für eine empirisch-deskriptiv orientierte Entscheidungstheorie nach Gäfgen (1968) eröffnet sich hier ein großes Forschungsfeld hinsichtlich der Abbildung und Formulierung von Situationen, wie sie vom Entscheidungsträger vorgenommen wird.²⁴² Die Axiome wie Tietzel als „falsch“ zu bewerten und darauf aufbauend auch das Erwartungsnutzenprinzip in Frage zu stellen, wäre bei solch einem Verständnis als kurzichtig und seinerseits „falsch“ zu beurteilen.

Solche Überlegungen hängen sehr eng mit den beschriebenen Anomalien im Bereich der Problemwahrnehmung und Informationsverarbeitung in den Bereichen 2, 4 und 5 zusammen. Neben intersubjektiven Unterschieden der Situationswahrnehmung und -abbildung könnten Anomalien im Prozess der Informationsverarbeitung auf mögliche Mängel in den kognitiven Kompetenzen individueller Entscheidungsträger bei Wahrscheinlichkeitsformulierung und -revision hinweisen.²⁴³ So wäre es möglich, dass die Entscheidungsanomalien ein den Axiomen entsprechendes, aber eher auf differierenden Situationsabbildungen basierendes Entscheidungsverhalten repräsentieren.²⁴⁴

An dieser Stelle bieten nun, wie bereits mehrfach angedeutet, insbesondere psychologische Erkenntnisse eine Erklärungsmöglichkeit. Solche Erkenntnisse können nämlich zur Erklärung herangezogen werden, wie Individuen Entscheidungssituationen i.w.S. abbilden bzw. bewerten.

Allerdings können diese nur sinnvoll einer Erklärung im Sinne der ökonomischen Theorie dienen, wenn man von der Hypothese rationalen Verhaltens der Entscheidungsträger wie

²⁴⁰ Vgl. Frey/Eichenberger (1989), S. 82. Somit stellt auch das in Kapitel 3.2.1 dargestellte Erwartungsnutzenprinzip, welches auf den Axiomen aufbaut, ein vernünftiges Entscheidungsprinzip dar.

²⁴¹ Tietzel (1988), S. 46.

²⁴² Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 96.

²⁴³ Vgl. Klose (1994), S. 108.

²⁴⁴ Zu einer solchen Auffassung z.B. Alewell/Nell (1993), S. 89 für das Substitutionsaxiom.

Gäfen sie versteht, ausgeht. Diese ist bei den psychologischen Ansätzen per se nicht unterstellt und soll es überwiegend auch gar nicht sein.²⁴⁵

Für alle festgestellten Anomalien ist ferner unter ökonomischem Gesichtspunkt interessant, ob und ggf. inwieweit diese durch Kosten-Nutzen-Abwägungen des bzw. der jeweiligen Entscheidungsträger hervorgerufen wurden und somit eine durchaus rationale Entscheidung darstellen. Falls die mit einer Abweichung von den Rationalitätsnormen der Erwartungsnutzentheorie verbundenen erwarteten Fehlentscheidungskosten nämlich geringer sind als die Kosten des kognitiven (Mehr-) Aufwandes zur Erfüllung von Rationalitätsnormen (d.h. Kosten der Entscheidungsfindung, die sowohl Vorentscheidungs- als auch Problemlösungskosten beinhalten), kann eine Abweichung rational sein.²⁴⁶

Dem Ansatz von Gäfen (1968) folgend, lassen sich z.B. Framingeffekte unter strikter Anwendung der Rationalitätshypothese dann wie folgt begründen: Entscheidungssubjekte scheuen aufgrund von Kosten der Informationsverarbeitung den Aufwand, die Situationen umzuformen. Mit diesen Überlegungen lässt es sich nun rational erklären, dass die gleiche Entscheidungssituation unterschiedlich „gerahmt“ wird.²⁴⁷

Anfangsunterschiede des „Rahmens“ könnten mit unterschiedlichen Informationsständen oder auch unterschiedlichen kognitiven Fähigkeiten erklärt werden, die auch unterschiedliche Kosten der Umformung der Situation nach sich ziehen.

Bezüglich der subjektiven Wahrscheinlichkeiten als einem Bestandteil des Handlungsfeldes lässt sich in Bezug auf die diskutierten Anomalien und die grundsätzliche Plausibilität der dem Bernoulli-Prinzip zugrunde liegenden Axiome wie folgt argumentieren:

Wenn Entscheidungssubjekte aufgrund von unterschiedlichen Persönlichkeitseigenschaften, kognitiven Fähigkeiten oder Informationsständen (die im übrigen auch durch Persönlichkeitseigenschaften oder kognitive Fähigkeiten begründet sein können) zu differierenden Wahrscheinlichkeitsurteilen gelangten und somit die Situation unterschiedlich wahrnehmen, liegt möglicherweise kein Verstoß gegen die Axiome vor.

Somit könnte sich beispielweise begründen lassen, dass Entscheidungsträger beispielsweise entsprechend des Stetigkeitsaxioms entscheiden, wenn sie ihre Entscheidung auf Basis eines

²⁴⁵ Dies drückt sich auch indirekt in der am Anfang des Kapitels dargestellten Meinung von Psychologen in Bezug auf die Bewertung der Anomalien aus.

²⁴⁶ Vgl. Klose (1994), S. 121.

²⁴⁷ Vgl. Alewell/Nell (1993), S. 21.

wahrgenommenen Handlungsfeldes treffen, bei welchem kleine Eintrittswahrscheinlichkeiten gar als solche nicht wahrgenommen werden.

Desgleichen ließe sich u.U. begründen, dass aufgrund von Persönlichkeitseigenschaften oder begrenzten kognitiven Fähigkeiten verdeckte Risikosituationen nicht als solche erkannt werden bzw. die individuellen psychischen Kosten einer Umformung zu hoch sind, Entscheidungsträger sich aber bezogen auf diese Situationswahrnehmung rational verhalten.

In Bezug auf die zum Kapitelbeginn genannten Reaktionen von Psychologen und Ökonomen kann auf Basis der vorangegangenen Ausführungen Folgendes festgehalten werden:

Die Autorin schließt sich keinem der beiden Lager der kognitiven Psychologen an. Zum einen können Entscheidungsanomalien nicht grundsätzlich als Irrationalitäten bezeichnet werden, da gezeigt werden konnte, dass sog. „Anomalien“ beispielsweise auf unterschiedlichen Situationswahrnehmungen beruhen können. Anomales Entscheidungsverhalten liegt ferner nicht prinzipiell im Wesen mangelnder individueller Kompetenzen. Darüber hinaus wurde verdeutlicht, dass anomales Entscheidungsverhalten nicht ausschließlich auf trickreiche experimentelle Versuchsordnungen zurückführbar ist. Vielmehr wird hier wie folgt argumentiert: Es ist richtig, dass einige Anomalien durch trickreiche Versuchsanordnungen provoziert sind. Allerdings trifft dies nicht für alle Anomalien zu. Es konnte gezeigt werden, dass eine gewisse Häufigkeit und Übertragbarkeit von festgestellten Befunden gegeben ist. Anomalien sind des Weiteren nicht grundsätzlich durch mangelnde individuelle Kompetenzen begründbar. Stellte sich nämlich heraus, dass Entscheidungsträger die Entscheidungssituation und damit die Bestandteile des Entscheidungsfeldes anders wahrnehmen und auf Basis dieser Wahrnehmungen sogar axiomengerecht handeln, so ist die Verwendung des Begriffes der „Anomalie“ sehr kritisch zu bewerten.²⁴⁸

Entsprechend soll auch Stellung zu den vier identifizierten ökonomischen Reaktionen genommen werden. Der Richtung, die von vollständiger Irrelevanz empirischer Befunde zu

²⁴⁸ Eine Abweichung gibt es in einem solchen Szenarium ja nur zwischen der mathematisch geforderten Situationswahrnehmung und der vom Entscheidungsträger geforderten. In Bezug auf die jeweilig wahrgenommene Situation könnte es dann jedoch keine Abweichungen vom durch die Axiome geforderten Verhalten und dem tatsächlichen Verhalten des Entscheidungsträgers geben. Bezüglich des gezeigten Verhaltens läge also keine Anomalie vor. Eine solche wäre dann nur bezüglich der Situationswahrnehmungen zu konstatieren. Allerdings stellt sich hier die Frage, ob man diese Abweichung wirklich als Anomalie definieren kann, wenn sich beispielsweise zeigen ließe, dass eine repräsentative Population von Entscheidungsträgern eine andere Situationswahrnehmung als die mathematisch geforderte besäße. Hier müssten nach Ansicht der Autorin Überlegungen zum Referenzpunkt des Vergleichs ansetzen. Diese Diskussion soll jedoch in der vorliegenden Arbeit nicht vertieft werden.

Entscheidungsanomalien ausgeht, kann zunächst nicht zugestimmt werden. Veranschaulicht wurde in den vorangegangenen Ausführungen, dass eine gewisse Relevanz gegeben ist.

Der zweiten Gruppe von Meinungen soll nur teilweise gefolgt werden. Es konnte gezeigt werden, dass es einerseits psychologische Befunde gibt, deren praktische Übertragbarkeit und damit Relevanz auf ökonomischen Märkten angezweifelt werden kann, andererseits wurde aber auch verdeutlicht, dass es Befunde mit sehr hoher Relevanz gibt (z.B. sind hier Sunk-Cost-Effekte oder Framing-Effekte zu nennen).

Mit dieser Argumentation soll auch zur dritten Meinungsrichtung Stellung genommen werden. Aufgrund ihrer gegebenen Häufigkeit und Übertragbarkeit können einige Abweichungen als „ernsthaft und bedeutsam“ beurteilt werden und in Folge Auswirkungen auf Marktergebnisse vermutet werden (die u.U. auch nicht wegkonkurriert werden können).²⁴⁹

Schließlich soll zur Meinung, dass die Erwartungsnutzentheorie als vernünftiges Entscheidungsprinzip abgelehnt wird, Stellung genommen werden. Gezeigt werden konnte, dass die Axiome auf normativer Ebene grundsätzlich als vernünftig akzeptiert werden können. Auf deskriptiver Ebene sind allerdings einige Zweifel vorhanden. Es konnte aber gezeigt werden, dass die – von der mathematisch korrekten – abweichende Wahrnehmung und Formulierung der Entscheidungssituation seitens der Entscheidungsträger für beobachtbare Abweichungen ursächlich sein kann und damit möglicherweise gar kein Verstoß gegen die axiomatischen Forderungen vorliegt. Wäre dies beweisbar, so kann der vierten Gruppe von Meinungen eindeutig widersprochen werden. Fraglich ist in diesem Zusammenhang, ob überhaupt von *Anomalien* gesprochen werden darf, wenn sich Faktoren identifizieren lassen, die belegen, dass Entscheidungsträger die Situation anders wahrnehmen als mathematisch gefordert und sich auf einer solchen Situationswahrnehmung durchaus axiomensprechend verhalten könnten.

²⁴⁹ Allerdings trifft dieses Argument nur für einen Teil der Anomalien zu, da auch gezeigt werden konnte, dass erstens einzelne Entscheidungsanomalien im Zeitverlauf abnehmen und zweitens Entscheidungen auch revidiert wurden, wenn Entscheidungsträger auf ihr anomales Verhalten aufmerksam gemacht worden sind. In diesem Zusammenhang soll auf Maital (2004) hingewiesen werden, der die Zukunft der Rationalitätsforschung bzw. der ökonomischen Forschung mit Bezug auf Kahneman (1994) darin sieht, die Ursachen zu analysieren, warum Entscheidungsträger bzw. die Gesellschaft in manchen Situationen rational und in anderen nicht rational handeln/t (also beispielsweise nicht nutzenmaximierend handeln/t) und zu ergründen, wie man dies ändern kann. Hiermit wäre nach Ansicht des Autors eine „policy-driven moral dimension of economics“ (S. 8) wiedergeboren. Siehe weiterführend Maital (2004), S. 7f.

Trotzdem sich in der vorliegenden Arbeit denjenigen Autoren angeschlossen wird, die das Bernoulli-Prinzip als grundsätzlich vernünftiges und auch bewährtes²⁵⁰ Entscheidungsprinzip akzeptieren, bestreitet die Autorin jedoch nicht die Existenz auch alternativer vernünftiger Entscheidungsprinzipien, wobei hier insbesondere auf die – z.B. Framingeffekte erklärende – Prospect-Theorie verwiesen werden soll.²⁵¹

So stellt auch Schiereck (2002) mit Bezug auf Fehr (2002) fest, dass es falsch wäre, aufgrund von Erkenntnissen der experimentellen Forschung und der Prospect-Theorie automatisch die Grundaussagen der wirtschaftswissenschaftlichen Lehrbücher in Frage zu stellen. Es bleibt nämlich auch nach den Erkenntnissen von Kahneman offen, wann der Erwartungsnutzenmaximierer oder wann der begrenzt rational agierende, Reziprozität und Fairness berücksichtigende und Framing-Effekten unterliegende Marktteilnehmer sich durchsetzt.²⁵²

3.3 Zwischenfazit und weitere Vorgehensweise

Im vorliegenden dritten Kapitel wurde zunächst das Grundmodell der Entscheidungstheorie und das Bernoulli-Prinzip dargestellt. Es wurde verdeutlicht, dass dieses Prinzip grundsätzlich subjektiv ausgerichtet ist, da bei allen Bestandteilen des Entscheidungsfeldes subjektive Wahrnehmungen und (darauf aufbauende) Entscheidungen eine wichtige Rolle spielen. Dies gilt insbesondere, wie ausführlich dargelegt, auch für die in dieser Arbeit im Fokus der Betrachtung stehenden (Eintritts-) Wahrscheinlichkeiten.

Vorgestellt wurden auch verschiedenste Anomalien im Vor- und Entscheidungsverhalten, die Zweifel am Bernoulli-Prinzip aufkommen lassen könnten. Diese lassen sich nach Klose (1994) in a) Bernoulli-Anomalien und b) Anomalien der Vorentscheidung klassifizieren. Es konnte gezeigt werden, dass die dem Bernoulli-Prinzip zugrundeliegenden Axiome auf normativer Ebene als plausibel betrachtet werden können. In Bezug auf die deskriptive Ebene wurde verdeutlicht, dass Entscheidungsträger die Situation u.U. anders wahrnehmen und formulieren als dies mathematisch korrekt wäre bzw. von Analytikern gefordert wird. Verstöße tauchen somit also in der anders wahrgenommenen Situation von Entscheidungsträgern im Vergleich zu der vom Analytiker wahrgenommenen Situation auf –

²⁵⁰ Zum Begriff der Bewährtheit siehe Klose (1994), S. 116.

²⁵¹ Vgl. hier z.B. Kahneman/Tversky (2000).

²⁵² Vgl. Schiereck (2002), S. 700.

die Axiome an sich besäßen weiter Gültigkeit, wenn gezeigt werden könnte, dass den Verhaltenspostulate auf Basis des wahrgenommenen Handlungsfeldes gefolgt wird.

Mit solchen Überlegungen kann in Frage gestellt werden, ob die von Klose (1994) vorgeschlagene Trennung von Bernoulli-Anomalien und Anomalien in der Vorentscheidung wirklich so vorgenommen werden kann, wie der Autor dies vorschlägt. Wenn es sich nämlich herausstellen würde, dass die bei Klose aufgeführten Bernoulli-Anomalien gar nicht als Anomalien bezeichnet werden dürfen, da sie auf unterschiedlichen Situationswahrnehmungen, aber axiomenkonformen Verhalten beruhen, so ist diese Klassifikation nicht korrekt.

Entsprechend der Auffassung Gäfgens (1968) ist – ausgehend von der Prämisse rationalen Handelns der Entscheidungsträger – auf empirisch-deskriptiver Ebene nun nach solchen, bisher vernachlässigten Faktoren zu suchen, die interindividuelle Unterschiede im Vor- und damit auch im Entscheidungsverhalten erklären sollen.

Eine Erklärungshilfe für das weitere Vorgehen stellen die beiden folgenden Abbildungen dar. In Anlehnung an Laux/Liermann (1997) wird in Abbildung 6 ein Entscheidungsprozess verdeutlicht. Die Autoren bezeichnen die Bestandteile des Entscheidungsfeldes als die sog. Primärdeterminanten. Zu diesen Bestandteilen zählen auch die in dieser Arbeit näher zu betrachtenden Wahrscheinlichkeiten. Diese werden jedoch individuell unterschiedlich wahrgenommen und sind damit endogene Variablen. Wahrscheinlichkeitswahrnehmungen sind somit subjektiv.

Welche der wahrgenommenen Ausprägungen der Primärdeterminanten die Alternativenwahl bestimmen, hängt nun vom Resultat individueller Metaentscheidungen, d.h. Vereinfachungsformen, ab. Wahrnehmungen und Metaentscheidungen werden wiederum durch bestimmte Faktoren beeinflusst, die Laux/Liermann (1997) als Sekundärdeterminanten bezeichnen.²⁵³

Zu solchen Sekundärdeterminanten gehören die Eigenschaften des Entscheidungsträgers, die Merkmale der Transaktion und die Umwelt des Entscheidungsträgers. Angenommen wird, dass solche Sekundärdeterminanten bzw. Ausprägungen solcher Sekundärdeterminanten eine wichtige Rolle im Vorentscheidungsprozess spielen und die Wahrnehmung der (Ausprägungen der) Primärdeterminanten direkt beeinflussen.

²⁵³ Vgl. Laux/Liermann (1997), S. 68.

Auf der Basis der wahrgenommenen Primärdeterminanten bzw. deren Ausprägungen trifft dann der Entscheidungsträger seine (nutzenmaximierende) Wahl bzw. Entscheidung.

Weiß man um diese Zusammenhänge kann man nun Maßnahmen auf individueller oder organisatorischer Ebene ergreifen, um Wahrnehmungen und somit Entscheidungsverhalten zu lenken. Dies ist in der Grafik zwar als erster Bestandteil verdeutlicht, allerdings ergibt sich dessen Bedeutung erst nach Kenntnis des gesamten Prozesses.

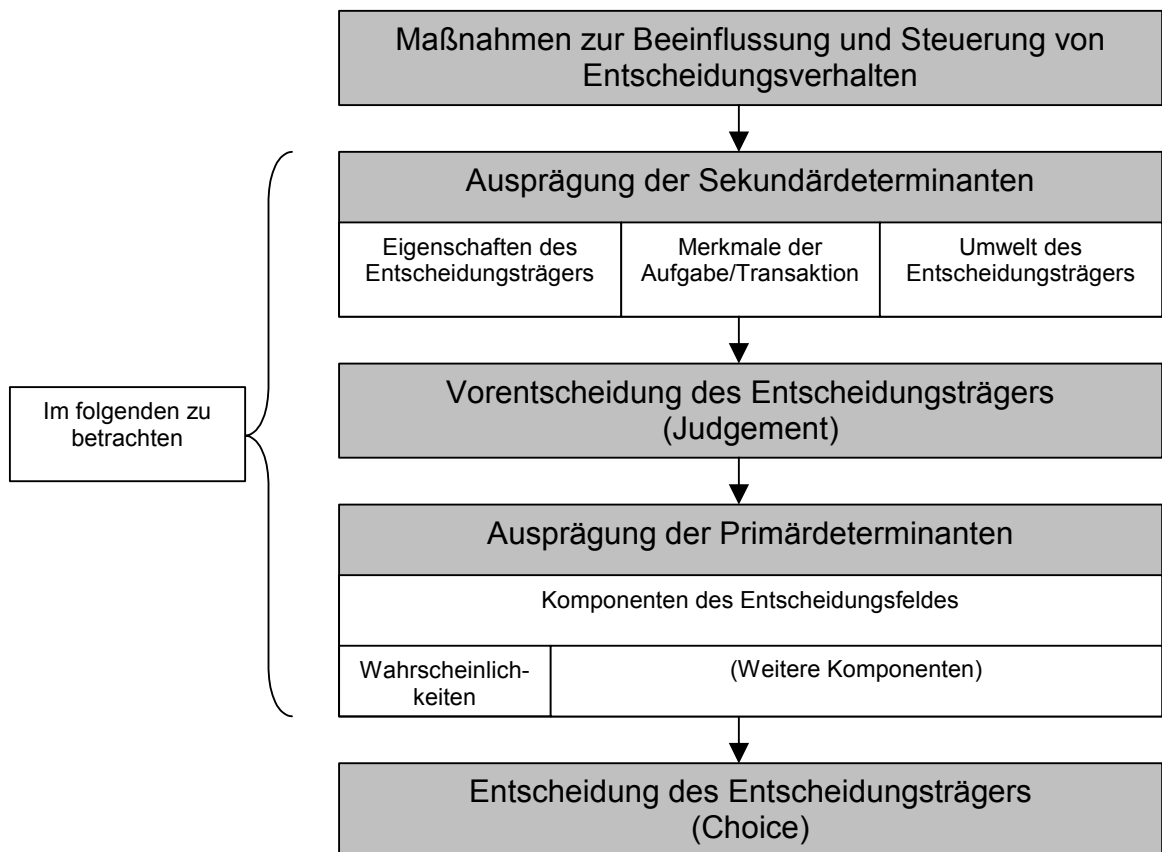


Abbildung 6: Der Prozess einer Entscheidung

Quelle: in Anlehnung an Laux/Liermann (1997), S. 69, 75 sowie Klose (1994), S. 33, eigene Änderungen und Ergänzungen²⁵⁴

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es nun, solche Sekundärdeterminanten zu identifizieren und zu analysieren, die einen Erklärungsbeitrag hinsichtlich der Bildung von (Eintritts-)

²⁵⁴ Laux/Liermann (1997) zählen zu den Eigenschaften des Entscheiders dessen Motivation, Qualifikation im Sinne von Wissen, kognitiven, manuellen und sozialen Fähigkeiten sowie eine Grundeinstellung zur Zukunft. Sie benennen als Umwelt des Entscheiders die organisationsinterne (z.B. Verfügungsmöglichkeiten über Objekte) und -externe Umwelt. Klose (1994) fügt als zusätzliche Kategorie die Charakteristika der Aufgabenstellung, also das konkrete Entscheidungsproblem, mit ein.

Wahrscheinlichkeiten im Sinne von Glaubwürdigkeitsziffern im Vorentscheidungsverhalten leisten können.

Die folgende Abbildung aus Klose (1994) macht diese Überlegungen nochmals in einer mehr sekundärdeterminanten-orientierten Darstellung deutlich.

Es wird hier von der Umwelt des Entscheidungsträgers ausgegangen. Wenn man die Annahme trifft, dass die Merkmale der Transaktion einen Teil der Umwelt darstellen, sind hiermit auch diese indirekt gemeint. Damit sind in Bezug auf die Darstellung der Abbildung 6 zwei Sekundärdeterminanten angesprochen. Aus dieser Umwelt nimmt die Person, d.h. der Entscheidungsträger, Informationen auf und verarbeitet diese. Mit der Person des Entscheidungsträgers wird die dritte in Abbildung 6 genannte Sekundärdeterminante angesprochen. Es wird verdeutlicht, dass dieser Prozess der Informationsaufnahme und -verarbeitung von kognitiven Fähigkeiten, persönlichen Eigenschaften aber auch vom im Gedächtnis gespeicherten Wissen des Entscheidungsträger beeinflusst wird.

Hier genau setzen Erklärungsbeiträge der Psychologie und auch Soziologie an. Im Kapitel 2 wurde hierzu bereits dargelegt, um welche konkreten Beiträge es sich hier handelt. Diese sollen deshalb nicht noch einmal detailliert diskutiert, sondern soll dazu auf Kapitel 2 verwiesen werden.

Auf die Informationsverarbeitung folgt die Entscheidung bzw. die darauf aufbauende Handlung. Handlungsergebnisse bzw. Konsequenzen gehen über Feedbackprozesse als (neue) Informationen der Umwelt erneut in den Entscheidungsprozess ein.

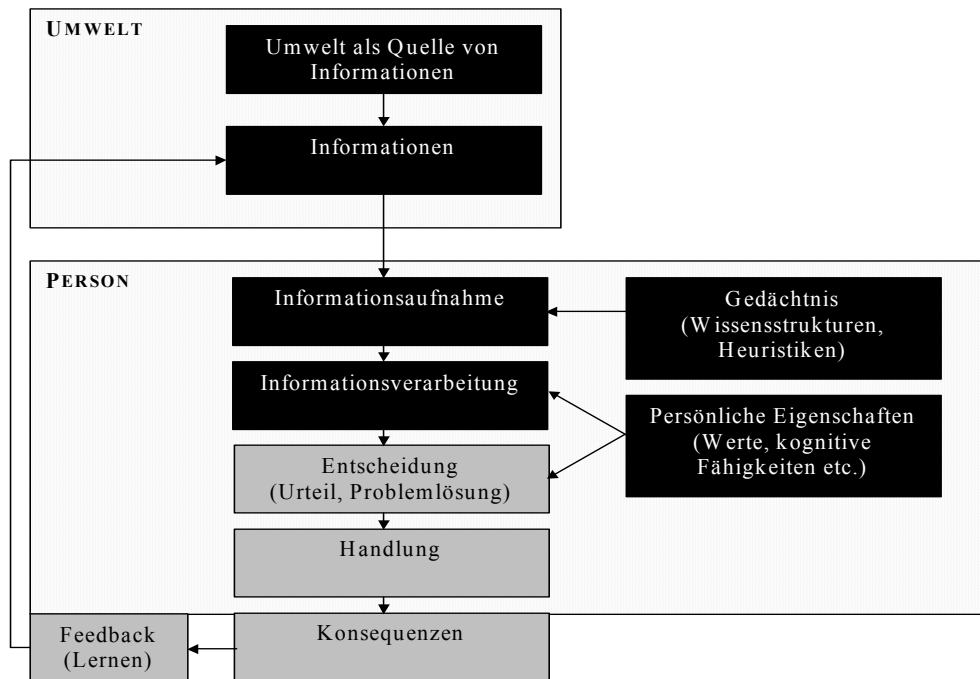


Abbildung 7: Ein Phasenmodell des Entscheidungsprozesses

Quelle: Klose (1994), S. 40.²⁵⁵

Der oben genannten Zielstellung der Identifikation von – relevanten – Sekundärdeterminanten soll in der vorliegenden Arbeit anwendungsorientiert am Beispiel der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Transaktionspartners nachgegangen werden. Ein sehr überzeugender Vorteil der Konzentration auf das Gebiet der Vertrauensforschung ist, dass das Thema „Vertrauen“ zwar isoliert aber sowohl von Ökonomen als auch von Psychologen und Soziologen verfolgt wird und sich hierbei, wie zu zeigen sein wird, eine gewinnbringende interdisziplinäre Betrachtung angestrengt werden kann.

Es wird dargelegt, dass in diesem Bereich wertvolle Ansatzpunkte hinsichtlich der Bildung subjektiver Vertrauenswahrscheinlichkeiten gewonnen werden können, die sich auf die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten in Vorentscheidungssituationen übertragen lassen. Wenn im Folgenden der Begriff des „sozialen Risikos“ verwendet wird, so ist damit die Wahrscheinlichkeit gemeint, mit welcher der Entscheidungsträger annimmt, dass sich der Transaktionspartner *nicht* vertrauenswürdig verhält. Es handelt sich also um die Gegenwahrscheinlichkeit zur Wahrscheinlichkeit von vertrauenswürdigem Verhalten. Je höher das wahrgenommene soziale Risiko der Situation, umso geringer ist die

²⁵⁵ Die in schwarz hervorgehobenen Bestandteile sind die, auf die sich die vorliegende Arbeit bezieht. Die grau hervorgehobenen Bestandteile werden in der Arbeit nicht betrachtet.

wahrgenommene Wahrscheinlichkeit darüber, dass der Transaktionspartner sich vertrauenswürdig verhalten wird. Dieser Begriff des Risikos wird eingeführt, da er es leichter ermöglicht, einen Anschluss zwischen Vertrauensforschung und Entscheidungstheorie herzustellen. Zu berücksichtigen ist aber, dass dieser Begriff des Risikos für den Ökonomen einen sehr speziellen Betrachtungsfokus darstellt.

Da die Vertrauensforschung ein sehr weites Feld umfasst, soll zunächst ein Überblick über verschiedene Ansatzpunkte, Auffassungen, Definitionen etc. gegeben werden. Dabei werden klassifizierend verschiedene Dimensionen von Vertrauen vorgestellt. Neben einer Zuordnung der in der Vertrauensliteratur vorfindbaren unterschiedlichen Aspekte werden unter diesen Dimensionen ggf. auch in der Literatur bereits diskutierte (Teil-)Modelle bzw. Modellbestandteile zum einen einer kritischen Würdigung in Bezug auf die zugrunde liegende Fragestellung der Arbeit unterzogen, und zum anderen wird versucht, zusammenfassend (implizit angesprochene) Sekundärdeterminanten zu identifizieren. Diese umfangreiche Klassifikation inklusive differenzierten Aussagen zu Stärken und Schwächen bereits vorhandener Forschungsarbeiten stellt die Grundlage für das im späteren Verlauf der Arbeit entwickelte Teilmodell der Bildung einer Einschätzung über die Vertrauenswürdigkeit eines Transaktionspartners dar.

4 Die Dimensionen des Konstruktes des Vertrauens

4.1 Zum Inhaltsreichtum des Konstruktes des Vertrauens

„There are multiple definitions of trust and a single, simple definition is insufficient to capture the essence of the concept.“²⁵⁶

Im Folgenden soll zunächst ein Überblick über die Vertrauensforschung bzw. die sich mit Vertrauen beschäftigende relevante Literatur gegeben werden. Dieser ausführlichen Darstellung kommt nach Ansicht der Autorin ein hoher Stellenwert innerhalb der gesamten Arbeit zu, weil eine solche, erstens, in dieser Form in der Literatur noch nicht vorliegt und sie, zweitens, eine wichtige Basis für die weiteren Kapitel darstellt. Auf Grundlage dieser Ausführungen sollen die für die Fragstellung dieser Arbeit relevanten Aspekte identifiziert und in Kapitel 5 in einem Teilmodell der Bildung einer Vertrauenserwartung zusammengefasst werden.

Nähert man sich einer Analyse von Vertrauen, stellt man als Ergebnis einer ausführlichen Literatursichtung alsbald fest, dass je nach Forschungsrichtung verschiedenste Inhalte betont werden. Selbst innerhalb einer Forschungsrichtung gibt es noch sehr verschiedene Ausgestaltungen und Schwerpunkte.²⁵⁷ Nooteboom (2002) stellt in den einleitenden Worten zu seinem Buch „Trust“ fest: „[...] one encounters a confusing complexity of partly similar and partly different notions and aspects of trust.“²⁵⁸

Der Inhaltsreichtum von Vertrauen soll anhand der in der Literatur genannten Funktionen des Vertrauens verdeutlicht werden. Vertrauen wird dabei als Explanans, und nicht als Explanandum betrachtet. Diese Sichtweise untermauert auch Sprenger (2002) für den Bereich des Managements: „Ich kenne kein ernstzunehmendes Managementbuch, das durch Vertrauen

²⁵⁶ Holland/Lockett (1998), S. 602.

²⁵⁷ So auch Martin (2003), S. 119, der es als „einigermaßen vertrackt“ bezeichnet, über Vertrauen zu sprechen und die Schwierigkeit einer Definition auch klar in der Wahl der Überschrift zu diesem Kapitel „Begriffe: Fragen über Fragen“ deutlich werden lässt.

²⁵⁸ Nooteboom (2002), S. x. Dieses in 2002 in erster Auflage erschienene ist das einzige der Autorin bekannte Buch, welches das Konzept Vertrauen systematisch zu fassen versucht. Insbesondere widmet sich Nooteboom auch empirischen Studien, die interorganisationales Vertrauen erfassen. In diesem Zusammenhang sei auch auf das sich ausdrücklich nur empirischen Ergebnissen widmende kürzlich erschienene Werk von Nooteboom/Six (2003) verwiesen.

nicht alle möglichen positiven Effekte erklärt.²⁵⁹ Auch in anderen Bereichen werden dem Vertrauen „alle möglichen“ Funktionen zugeschrieben.²⁶⁰

Die Autorin identifizierte fünf verschiedene Bezugsbereiche, die zur Kategorisierung herangezogen werden. Diese sind jedoch nicht überschneidungsfrei, da hier teilweise unterschiedliche Ebenen (z.B. Gesellschaft und Unternehmen) angesprochen, kurz- und langfristige Aspekte sowie auch Wirkungsketten (z.B. führen reibungsarme innerbetriebliche Abläufe zur Senkung von Kosten und stellen infolge dessen Wettbewerbsvorteile dar) betrachtet werden. Zu jedem der fünf Bereiche werden zudem Belege angegeben, die die Vielseitigkeit zusätzlich unterstreichen sollen.

So werden dem Vertrauen **erstens** Funktionen zugesprochen, die sich auf die Gesellschaft bzw. auf das handelnde Individuum als Teil der Gesellschaft beziehen:

- Vertrauen dient aus soziologischer Perspektive zur Reduktion der Komplexität von Entscheidungssituationen, da Menschen nicht alle Konsequenzen ihres Handelns abschätzen können²⁶¹
- Vertrauen dient der Vorhersagbarkeit von ökonomischem Wachstum²⁶²
- Vertrauen erhöht juristische Effizienz und reduziert Regierungskorruption²⁶³
- Vertrauen gewährt Handlungsfähigkeit²⁶⁴
- Vertrauen schafft und erhält soziales Kapital und sagt damit ökonomischen Erfolg vorher²⁶⁵
- Vertrauen dient als Brücke zwischen Verhaltenssicherung durch Sozialisation einerseits und an Selbstinteresse orientierten Individuen andererseits²⁶⁶
- Vertrauen dient zur Interpretation von Verhalten²⁶⁷
- Vertrauen dient als sozialer „Klebstoff“ zur Integration von Organisationen²⁶⁸
- Vertrauen dient als Voraussetzung des Gelingens eines Transformationsprozesses²⁶⁹
- Vertrauen dient der Bewältigung des gegenwärtigen Strukturwandels²⁷⁰

²⁵⁹ Sprenger (2002), S. 8.

²⁶⁰ Diese äußerst unspezifische Kennzeichnung der Funktionen erweckt den Eindruck, als könne man mit Vertrauen all die positiven Dinge erklären, für die man sonst keine Erklärung finden kann bzw. für die man sonst keine Lösung weiß. Dies begründet nach Ansicht der Autorin zum einen die hohe Zahl an populärwissenschaftlicher Literatur zum Thema Vertrauen und lässt zum anderen aber auch Zweifel an der Seriosität verschiedener wissenschaftlicher Abhandlungen aufkommen. Diese Diskussion soll in der vorliegenden Arbeit jedoch nicht geführt werden.

²⁶¹ Vgl. Luhmann (1989), S. 22, aber auch experimentell bewiesen durch Oswald (1994).

²⁶² Vgl. Knack/Keefer (1997).

²⁶³ Vgl. LaPorta et al. (1997).

²⁶⁴ Vgl. Preisendörfer (1995), S. 269.

²⁶⁵ Vgl. Germanis (2002), S. 14 und Fukuyama (1995). Diese Funktion wäre allerdings auch den „wettbewerbstangierenden“ Überlegungen zurechenbar.

²⁶⁶ Vgl. Granovetter (1985) zitiert nach Heinemann (1990), S. 276.

²⁶⁷ Vgl. Dirks/Ferrin (2001), S. 463.

²⁶⁸ Vgl. Seifert (2001), S. 114 mit Bezug auf z.B. Luhmann (1989) oder Kern (1996).

²⁶⁹ Vgl. Nuissl (2000), S. 3.

²⁷⁰ Vgl. Seifert (2001), S. 309.

- Vertrauen entlastet Akteure, da bestimmte Aspekte des Handelns nicht ständig aufs Neue in Frage gestellt und problematisiert werden müssen²⁷¹
- Vertrauen dient als Substitut für Informationen²⁷²
- Vertrauen dient als Ressource zur Bewältigung von Zukunft²⁷³

Zweitens findet man verschiedenste Funktionen des Vertrauens, die sich auf Kostenersparnissen i.w.S. beziehen:

- Vertrauen dient als Erleichterung der Durchführung von Transaktionen und erspart somit konkrete Kosten²⁷⁴
- Vertrauen spart enorme Ressourcen in Form von Transaktionskosten und könnte Ersatz für vertragliche Regelungsdichte sein²⁷⁵
- Vertrauen dient zur Senkung von Transaktionskosten für vertragliche Sicherungsmechanismen²⁷⁶ oder der Monitoringaktivitäten wie die Installation von Kontrollsystemen, die Innovation und Kooperation senken würden²⁷⁷
- Vertrauen dient der Verhinderung von Marktversagen, weil es die Transaktionskosten mindert und damit alle besser zustellen vermag²⁷⁸
- Vertrauen spart als Produkt einer Beziehungsarbeit Ressourcen in Form von Zeit, Informationen, Kosten und Aufwand²⁷⁹

Drittens werden Funktionen genannt, die den Risikoaspekt bzw. Rationalitätsaspekt einer Handlung i.w.S. berühren:

- Vertrauen dient als hyperrationale Entscheidung bei eingeschränkter Rationalität²⁸⁰
- Vertrauen bewirkt, dass man sich in einer riskanten Situation auf Informationen einer anderen Person über schwer abschätzbare Tatbestände und deren Konsequenzen verlässt²⁸¹
- Vertrauen dient der Kooperation, indem es das Gefangenendilemma in ein sicheres Spiel verwandelt²⁸²
- Vertrauen gibt Sicherheit²⁸³
- Vertrauen weckt Risikofreude²⁸⁴

²⁷¹ Vgl. Funder (1999), S. 82.

²⁷² Vgl. Albach (1980).

²⁷³ Vgl. Sztompka (1995), S. 255.

²⁷⁴ Vgl. Germanis (2002), S. 15 und Kramer (1999), S. 582, der diese Funktion aus einer psychologischen Perspektive damit begründet, dass Vertrauen als soziale Entscheidungsheuristik fungiert.

²⁷⁵ Vgl. Preisendörfer (1995), S. 271.

²⁷⁶ Vgl. Albach (1980), S. 3.

²⁷⁷ Vgl. Hosmer (1995), S. 387 unter Bezugnahme auf Bromily/Cummings (1992) bzw. Hoskisson/Hitt (1988).

²⁷⁸ Vgl. Arrow (1971) zitiert nach Heinemann (1990), S. 275.

²⁷⁹ Vgl. Dederichs (1997), S. 65.

²⁸⁰ Vgl. Schmidtchen (1994). Auch laut Ripperger ist eine fallweise Nutzenmaximierung dann nicht mehr effizient, wenn man die begrenzte Rationalität und Kosten der Informationsbeschaffung berücksichtigt. Vgl. Ripperger (1998b), S. 216.

²⁸¹ Vgl. Nieder (1997), S. 26.

²⁸² Vgl. Sen (1967).

²⁸³ Vgl. Nieder (1997), S. 26.

- Vertrauen dient über eine Erhöhung des wahrgenommenen Nutzens sowie ein geringeres wahrgenommenes Risiko der Erhöhung einer Technologieakzeptanz²⁸⁵
- Vertrauen reduziert endogene Verhaltensunsicherheit (komplementär zu Kontrolle)²⁸⁶
- Vertrauen erzeugt subjektive Sicherheit, wo objektive Unsicherheit herrscht²⁸⁷

Viertens werden dem Vertrauen eher allgemeine Funktionen zugesprochen, die sich auf wettbewerbliche Aspekte beziehen:

- Vertrauen kann eine wichtige Quelle kompetitiver Vorteile sein²⁸⁸
- Vertrauen spielt als persönliches Vertrauen eine komplementäre Rolle für Unternehmer in inadäquaten Umgebungen (z.B. Peripherieregionen in Estland, Russland oder Ostdeutschland) und dient ebenfalls als Substitut für einige der institutionellen Unzulänglichkeiten²⁸⁹
- Vertrauen dient als kritischer Erfolgsfaktor bzw. Grundprinzip einer Bewältigung des Wandels²⁹⁰
- Vertrauen stellt das fundamentale Bindemittel globaler Zusammenarbeit dar²⁹¹
- Vertrauen stärkt die Kundenloyalität²⁹² und Wiederkaufbereitschaft²⁹³
- Vertrauen stellt einen zentralen Erfolgsfaktor in virtuellen Unternehmen und Unternehmensorganisationen wie Netzwerken dar²⁹⁴

Fünftens schließlich werden dem Vertrauen Funktionen zugeschrieben, die sich auf inner- oder zwischenbetriebliche Abläufe beziehen:

a) innerbetriebliche Abläufe

- Vertrauen ist insbesondere bei der Einführung moderner Arbeitsformen wichtig²⁹⁵
- Vertrauen dient dazu, dass Geschäfte schneller und reibungsloser verlaufen, Arbeitsteams produktiver sind, Arbeitnehmer schneller lernen und kreativer sind²⁹⁶

²⁸⁴ Vgl. Kamp (1998), S. 24. Dieser zugesprochenen Funktion muss aus Sicht der ökonomischen Theorie jedoch widersprochen werden, da Risikoeinstellungen hier i.d.R. als gegeben vorausgesetzt werden. Selbst wenn diese änderbar wären, können aufgrund des Diversifikationsargumentes für die Arbeitnehmer diese Änderungen nicht durch Vertrauen, sondern u.U. nur über eine Änderung der Vermögensausstattungen (siehe die Bernoulli-Nutzenfunktion) erreicht werden.

²⁸⁵ Vgl. Siegrist (2001), S. 24. Jedoch gibt es zum Einfluss des Vertrauen bei der Wahrnehmung von Risiken auch kritische Beiträge. So ist z.B. Sjöberg der Meinung, dass dieser Einfluss von Vertrauen überbewertet worden sei (Sjöberg [1998]). Jedoch ist seine Interpretation von empirischen Resultaten stark kritisiert worden. Dazu Siegrist (2001), S. 26.

²⁸⁶ Vgl. Seifert (2001), S. 19f.

²⁸⁷ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 24.

²⁸⁸ Vgl. Dyer/Chu (2003).

²⁸⁹ Vgl. Welter et al. (2003), S. 10.

²⁹⁰ Vgl. Bleicher (1995).

²⁹¹ Vgl. Child (2001).

²⁹² Vgl. Sonnenberg (1994), S. 14.

²⁹³ Vgl. Bierhoff (1995), Sp. 2148 mit Bezug auf eine empirische Untersuchung von Mishra/Morrissey (1990).

²⁹⁴ Vgl. Köszegi (2001) und Funder (1999), S. 89.

²⁹⁵ Vgl. o.V. (2003), S. 6.

²⁹⁶ Vgl. Prusak/Cohen (2001), S. 86.

- Vertrauen erleichtert Meinungsverschiedenheiten zwischen Mitarbeitern untereinander und zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten, dient dem intelligenteren Umgang mit Risiken; durch Vertrauen arbeiten Mitarbeiter ferner mit mehr Einsatz, bleiben länger im Unternehmen, bringen bessere Ideen ein und sind gründlicher²⁹⁷
- Vertrauen dient zum Erhalt der Motivation, der Vermeidung „innerlicher Kündigung“²⁹⁸, besserer Arbeitnehmermoral und geringerer Fluktuation²⁹⁹
- Vertrauen beeinflusst im Konfliktfall die Akzeptanz von Schlichtungsmaßnahmen und deren Ergebnissen³⁰⁰
- Vertrauen dient aus organisationstheoretischer Perspektive zur Erhöhung der zu erbringenden Leistung, zu höheren Kooperationslevels und anderen Arbeitsplatzverhaltensweisen, höherer positiver Haltung durch *direkten* Einfluss in sog. „weak situations“ und *indirekten* Einfluss in sog. „midrange situations“³⁰¹
- Vertrauen dient zur Vereinfachung der Informationsdistribution, zur leichteren Kritikakzeptanz bei Feedbackgesprächen, zur Reduktion von Mikropolitik und zur Förderung der gegenseitigen Hilfsbereitschaft, um die Organisation zu verbessern³⁰²
- Vertrauen dient als Basis der Arbeitsorganisation bzw. Arbeitsbeziehungen³⁰³
- Vertrauen sichert bzw. fördert Kommunikation³⁰⁴ und Dialog³⁰⁵
- Vertrauen ist korreliert mit einem höheren Informationsaustausch³⁰⁶

b) zwischenbetriebliche Abläufe

- Vertrauen hat eine zentrale Funktion für Zustandekommen und Erfolg zwischenbetrieblicher Kooperationen³⁰⁷
- Vertrauen dient als Voraussetzung zur Überwindung von Zeitdifferenzen in Lieferbeziehungen³⁰⁸

²⁹⁷ Vgl. Galford/Drapeau (2003), S. 98.

²⁹⁸ Vgl. Bierhoff (1995), Sp. 2154 mit Bezug auf verschiedene Untersuchungen.

²⁹⁹ Vgl. Sonnenberg (1994), S. 14.

³⁰⁰ Vgl. Kramer (1999), S. 585.

³⁰¹ Vgl. Dirks/Ferrin (2001) haben dazu zunächst Studien der letzten 40 Jahre untersucht, die den „Main-Effekt“ von Vertrauen auf Arbeitsplatzverhalten und Ergebnis untersuchten. Eine Zusammenstellung dieser Studien mit den jeweiligen Ergebnissen findet man auf den Seiten 453/454. Da diese Ergebnisse z.T. inkonsistent sind, haben die Autoren ein Modell vorgeschlagen, in welchem Vertrauen neben einem direkten Einfluss (Haupteffekt) ein moderierender Einfluss zugeschrieben wird sowie beim Haupteffektmodell nach Situationen unterschieden. Unter einer „weak situation“ versteht man eine Situation, die keine Incentives oder Richtlinien für Verhalten bereitstellt und auch keine Zeichen, die dazu führen, dass Individuen Ereignisse in ähnlicher Weise interpretieren. Vertrauen hätte nach dieser These einen direkten Einfluss z.B. in Unternehmen nach Entlassungen oder nach Zusammenschlüssen. „Strong situations“ stellen demnach Situationen dar, in denen Richtlinien und Anreize zu bestimmtem Verhalten in hohem Maße bestehen. „Midrange situations“ sind somit Situationen in der Mitte der beiden Extrema. Vgl. Dirks/Ferrin (2001), S. 450f.

³⁰² Vgl. Sonnenberg (1994), S. 14.

³⁰³ Vgl. Heisig/Littek (1995), S. 20ff.

³⁰⁴ Vgl. Taylor (1990) und Bierhoff (1995), Sp. 2154.

³⁰⁵ Vgl. Misztal (1996), S. 95.

³⁰⁶ Vgl. Dyer/Chu (2003) für Lieferanten-Käufer-Beziehungen in den USA, Japan und Korea.

³⁰⁷ Z.B. Kaufmann et al. (1990), S. 109 oder auch Linné (1993), S. 238.

³⁰⁸ Vgl. Luhmann (1967) zitiert nach Heinemann (1990), S. 282.

Anhand der verschiedenen Funktionen wurde verdeutlicht, dass Vertrauen aus sehr vielen verschiedenen Perspektiven beleuchtet werden kann. Darum soll im Folgenden von Vertrauen als einem „Konstrukt“ gesprochen werden. Dies soll verdeutlichen, dass der Begriff des Vertrauens mit sehr vielen verschiedenen, teilweise auch sehr unterschiedlichen Inhalten belegt ist, differierende Phänomene erfasst und durch diese Vielseitigkeit eine hohe Komplexität aufweist.³⁰⁹ Eine Konzentration auf inhaltsbezogenen Dimensionen erscheint für eine theoretisch klarere Durchdringung bzw. klassifizierende Darstellung von Aspekten des Konstruktes Vertrauen sinnvoll, um die Fragestellung der vorliegenden Arbeit beantworten zu können.

Beim Studium der vorhandenen Literatur fällt auf, dass man sich dem Vertrauenskonstrukt aus grob drei Richtungen nähert bzw. sich drei große Gruppen von Vertrauensbegriffen voneinander abgrenzen lassen.³¹⁰ In Anlehnung an Thomas (2000) sind dies die Folgenden:

Man kann

- 1.) einen *utilitaristischen Zugang* von
- 2.) der Betrachtung von Vertrauen als die *Wirksamkeit bestimmter psychischer bzw. sozialer Konstellationen* sowie
- 3.) der Betrachtung von Vertrauen als das *Wesensmerkmal der menschlichen Sozialität an sich* unterscheiden.³¹¹

Geht man davon aus, dass interpersonelles Vertrauen betrachtet wird,³¹² gibt es dabei ferner drei grundsätzliche Merkmale von Vertrauenssituationen, die diesen Betrachtungsansätzen gemein sind:

Erstens wird grundsätzlich ein gewisser Grad an Unabhängigkeit des Vertrauensgebers vom Vertrauensnehmer unterstellt. Zweitens wird angenommen, dass die Vertrauensvergabe eine Möglichkeit des Umgangs mit Risiko oder Unsicherheit in Austauschsituationen darstellt.³¹³

Ein dritter gemeinsamer Bestandteil des Begriffes ist der Glaube oder die Erwartung des

³⁰⁹ Diesen Inhaltsreichtum verdeutlicht auch das kürzlich erschienene Herausgeberwerk von Khalil (2003). Hierin findet man eine Zusammenstellung von 36 Artikeln der ca. letzten 20 Jahre, die sich mit dem Konstrukt des Vertrauens befassen. Auf 772 Seiten gewinnt der Leser einen ersten Überblick über die vorwiegende ökonomische bzw. spieltheoretische Literatur zur Vertrauens- bzw. Kooperationsforschung. Insbesondere werden die konzeptionelle Breite der Forschung, die sehr unterschiedlichen Inhalte und Definitionen deutlich.

³¹⁰ Diesen lassen sich dann teilweise auch die genannten Funktionen zuordnen, worauf jedoch aufgrund der Tatsache, dass dies für die Fragestellung der Arbeit keinen Erkenntnisfortschritt bringt, verzichtet wird.

³¹¹ Vgl. Thomas (2000) zitiert in Nussli (2000), S. 8.

³¹² Diese Annahme ist nicht selbstverständlich, da in der Literatur durchaus auch andere Bezugsobjekte als Personen genannt und diskutiert werden. Hier sei auf das Kapitel 4.4 verwiesen. Da für die Fragestellung der Arbeit jedoch das interpersonelle Vertrauen eines Vertrauensgebers zu einem Vertrauensnehmer beleuchtet werden soll, ist diese Annahme hier begründet.

³¹³ Explizite Sicherungsmaßnahmen wären demnach eine Alternative zur Vertrauensvergabe.

Vertrauensgebers, dass der Vertrauensnehmer die eigene, durch die Akzeptanz des Risikos entstehende Verletzlichkeit, nicht zu seinen Gunsten ausnutzt.³¹⁴ Diese drei Merkmale kann man auch als konstituierende Merkmale von Vertrauenssituationen bezeichnen.

Innerhalb der drei genannten Zugänge an das Konstrukt des Vertrauens wird der Untersuchungsschwerpunkt insbesondere auf die Entstehung von Vertrauen als inhaltliche Dimension gelegt. Die Genese von Vertrauen wird deshalb im Folgenden als erste Dimension einer klassifizierenden Darstellung behandelt. Dabei wird jedoch festgestellt, dass für die Beantwortung der Fragestellung der vorliegenden Arbeit jede dieser drei Erklärungen für sich nur Teilerkenntnisse liefern kann. Es wird zudem wieder deutlich, dass mit verschiedenen nach Geneseart klassifizierten Vertrauenskonzeptionen zumindest partiell unterschiedliche Phänomene erfasst werden, die noch weiterer Untersuchung bedürfen. Den komplexen Strukturen des Konstrukts Vertrauen kann durch die alleinige Betrachtung seiner Entstehung deshalb noch nicht befriedigend Rechnung getragen werden. Aufgrund dieser festzustellenden Unzulänglichkeiten ergibt sich die Notwendigkeit der Betrachtung weiterer inhaltbezogener Dimensionen des Konstruktes.

In Anlehnung an Nussli (2000) werden neben dem bereits genannten Aspekt der Genese von Vertrauen mögliche Grundlagen, Bezugsobjekte und Erscheinungsform des Vertrauenskonstruktes einer ausführlichen Betrachtung unterzogen.

Die sich daraus ergebenden Dimensionen, die als Strukturierungsgrundlage der nächsten Kapitel dienen, werden in Abbildung 8 verdeutlicht.

³¹⁴ Vgl. Lane (1998), S.3ff.

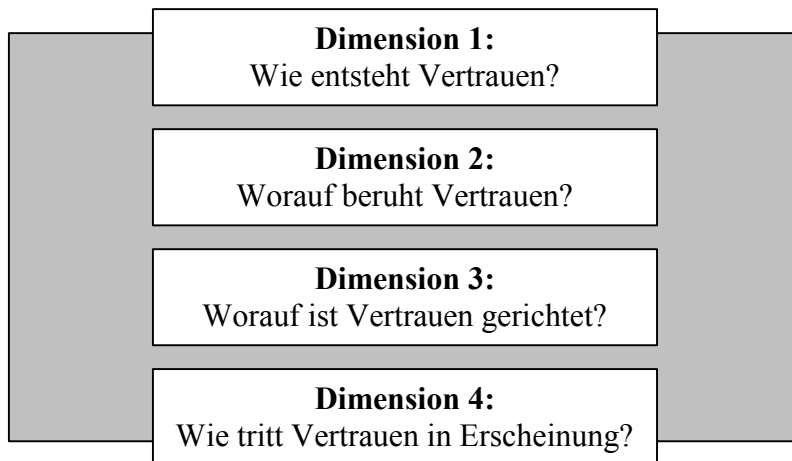


Abbildung 8: Die Dimensionen des Konstruktes Vertrauen
Eigene Erstellung

4.2 Dimension 1: Wie entsteht Vertrauen?

Analog zu den unter 4.1 genannten drei groben Klassen von Ansätzen lassen sich drei Entstehungsmodi von Vertrauen identifizieren. Innerhalb der utilitaristisch orientierten Ansätze wird angenommen, dass Vertrauen das Ergebnis individueller Wahlhandlungen ist. Die eher strukturorientierten Ansätze gehen davon aus, dass Vertrauen eine determinierte Reaktion darstellt. Die dritte Gruppe von Ansätzen schließlich beinhaltet, dass Vertrauen durch Interaktionen zwischen in einen bestimmten Kontext eingebetteten Akteuren hergestellt werden kann. Auf diese aus den drei verschiedenen Zugängen abgeleiteten Entstehungsgründe von Vertrauen soll im Folgenden als erste näher betrachtete Dimension eingegangen werden.

4.2.1 *Vertrauen als Ergebnis individueller Wahlhandlungen*

Ansätze, die Vertrauen als durch individuelle Wahlhandlung entstehend betrachten, entstammen i.d.R. der ökonomischen Theorie. Hier wird davon ausgegangen, dass unter der Annahme der Nutzenmaximierung Vertrauen aufgrund rationaler Entscheidung gegeben wird. Solchen Ansätzen liegt klar das Menschenbild und Verhaltensmodell des homo oeconomicus, wie es in Kapitel 2.1 erläutert wurde, zugrunde.

Es gibt zwei grundsätzliche Ansätze, Vertrauen in der ökonomischen Theorie zu erfassen. Dies geschieht im Rahmen der *Rational Choice Theorie*, zu der sich 1) spieltheoretische und 2) entscheidungstheoretische Ansätze zählen lassen. Festzustellen ist, dass Vertrauen dabei als

die Vertrauenshandlung an sich interpretiert bzw. man sich innerhalb dieser Ansätze insbesondere auf die Vertrauenshandlung als Ergebnis bezieht, auch wenn eine der Handlung zugrunde liegende Vertrauenserwartung dabei mit Betrachtung findet. Dieser Erkenntnis Rechnung tragend und um eine Abgrenzung von anderen Inhalten des Konstruktes Vertrauen zu erzielen, wird im Folgenden neben dem Begriff des Vertrauens der Begriff der Vertrauenshandlung Verwendung finden.

Lyons/Metha (1997) bezeichnen das durch Selbstinteresse zukunftsorientiert entstehende vertrauensvolle Verhalten als sog. „self-interested-trust“.³¹⁵

Im Folgenden werden die spieltheoretischen Modellierungen der Vertrauensvergabe, das aus einem soziologischen Hintergrund stammende, aber auf einem *Rational Choice Ansatz* beruhende, Modell von Coleman und das Principal-Agent-Modell von Ripperger kurz dargestellt.³¹⁶

Ripperger, in der Tradition der ökonomischen Entscheidungstheorie, modelliert die Vertrauensbeziehung als Principal-Agent-Beziehung, während Coleman, sozialwissenschaftlich geprägt, ein einfacheres Entscheidungskalkül zur Vertrauensvergabe unterstellt. Diese beiden Modelle sind nach Ansicht der Autorin die derzeit am häufigsten zitierten Darstellungen von Vertrauen. Bei beiden werden nur individuelle Entscheidungen betrachtet. Unter den gegebenen Handlungsrestriktionen wird der individuelle Nutzen des Entscheidungsträger maximiert. Strategische Situationen können nicht modelliert werden. Dies steht jedoch in spieltheoretischen Modellierungen von Vertrauensentscheidungen im Mittelpunkt des Interesses, wobei sich die Darstellungen und Erweiterungen des klassischen Gefangenendilemmas bzw. des Vertrauensspieles großer Beliebtheit erfreuen. Hierbei werden Interaktionen mit rational handelnden Gegenspielern modelliert, unter verschiedenen Konstellationen untersucht und teilweise auch empirisch überprüft.

³¹⁵ Vgl. Lyons/Metha (1997). Zur Dimension des Vertrauens als Handlung siehe Kapitel 4.5.3.

³¹⁶ Die häufig in der Literatur zu findende scharfe Trennung zwischen Entscheidungen unter Risiko (objektive Wahrscheinlichkeiten sind gegeben) und unter Ungewissheit als Entscheidungen unter Unsicherheit (d.h. keine objektiven, aber subjektive Wahrscheinlichkeiten können gebildet werden) soll im Folgenden nicht aufrecht erhalten werden. Dies wird begründet mit dem Prinzip des unzureichenden Grundes.

4.2.1.1 Das Modell von Coleman

In „Grundlagen der Sozialtheorie“ formuliert Coleman eine *Rational Choice Theorie* der Vertrauensvergabe.³¹⁷ Coleman versucht, eine systematische Theorie von Vertrauenssystemen zu entwerfen. Diese werden durch zweckorientiert handelnde Personen konstituiert. Dieser Zugang unterscheidet sich von den Austauschtheorien sozialen Handelns insofern, als es sich nicht um einen wechselseitigen Transfer von Gütern, sondern um eine einseitige Übertragung von Kontrolle über Ressourcen, Handlungen und Ereignisse handelt,³¹⁸ was die prinzipielle Zuordnung des Modells zum individualistischen Zugang begründet.

Die Charakteristika der Vertrauensvergabe sind durch die bei Coleman (1991) angeführten Beispiele folgendermaßen gekennzeichnet:³¹⁹

Ein Treugeber (d.h. ein Vertrauensgeber) entscheidet über die Vergabe von Vertrauen an einen Treuhänder (d.h. einen Vertrauensnehmer), wobei durch das Risiko der Entscheidungssituation und die Zeitverzögerung der Handlungen folgende Konsequenzen entstehen können: Zum einen erlaubt die Vertrauensvergabe vom Standpunkt des Treuhänders Handlungen, die sonst nicht möglich gewesen wären. Zum anderen kann der Treugeber durch die Vertrauensvergabe seine Situation entweder verbessern (Treuhänder ist vertrauenswürdig) oder aber auch verschlechtern (Treuhänder ist nicht vertrauenswürdig).

Colemans theoretisches Modell der Vertrauensentscheidung besteht nun konkret aus drei Variablen: p ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gewinn realisiert wird. Sie wird gleichgesetzt mit der Wahrscheinlichkeit, dass sich der Vertrauensnehmer als vertrauenswürdig herausstellt. G bezeichnet den potentiellen Gewinn (Gain) und L den potentiellen Verlust (Loss) bei Vertrauensbruch.

Ein Akteur gewährt nun Vertrauen, wenn die folgende Ungleichung erfüllt ist:

$$p \cdot G > (1-p) \cdot L$$

Laut Coleman sind diese Überlegungen des potentiellen Treugebers identisch mit denen, die ein rationaler Akteur anstellt, wenn er entscheidet, ob er eine Wette abschließen soll oder nicht. Der Akteur weiß, wie viel er verlieren kann (den Wetteinsatz), wie viel er gewinnen kann (Höhe des möglichen Gewinns) und welche Gewinnchancen³²⁰ er hat, d.h. er sollte die

³¹⁷ Vgl. Coleman (1991).

³¹⁸ Vgl. Schneeberger (1982), S. 302.

³¹⁹ Für eine umfassende Beschreibung der Beispiele vgl. Coleman (1991), S. 115ff.

³²⁰ Diese Wahrscheinlichkeitsabschätzung hängt von verschiedenen Faktoren ab. Coleman (1991) nennt selbst die verfügbaren Informationen zum Vertrauensnehmer (z.B. Reputation), die Informationen über Gewinne, die verzerrend wirken können, aber auch die Bedürfnisse des Vertrauensgebers. Siehe S. 134. Des Weiteren führt

Wette abschließen, wenn die Chance zu gewinnen relativ zur Chance zu verlieren größer ist als das Ausmaß des Verlustes (falls er verliert) relativ zum Ausmaß des Gewinnes (falls er gewinnt).³²¹

| | |
|-----------------------------|-------------------------------|
| Akteur vergibt Vertrauen | $\frac{p}{1-p} > \frac{L}{G}$ |
| Akteur ist indifferent | $\frac{p}{1-p} = \frac{L}{G}$ |
| Akteur verweigert Vertrauen | $\frac{p}{1-p} < \frac{L}{G}$ |

Neben den Vertrauensbeziehungen auf personaler Ebene beschäftigt sich Coleman in einem weiteren Schritt mit Vertrauenssystemen und deren Eigenschaften. Er identifiziert drei typische Zusammenstellungen dieser Systeme. Erstens identifiziert er gegenseitiges Vertrauen, wobei die gegenseitige Verpflichtung eine Art Versicherung darstellt. Des Weiteren beschäftigt sich der Autor mit Vertrauensintermediären und deren Rolle. Als Intermediäre fungieren Berater, Bürgen oder Unternehmer, die eine direkte vertrauensfördernde Funktion wahrnehmen können, wenn der Vertrauensgeber den Vertrauensnehmer nicht ausreichend kennt bzw. ihm nicht ausreichend vertraut. Drittens schließlich wird Vertrauen in eine Instanz bzw. Dritte Partei untersucht, der im Gegensatz zu den Vertrauensintermediären eine eher passive Rolle zukommt.³²²

Eine von diesem Verständnis abweichende Auffassung von Vertrauen wird in der Sozialpsychologie vertreten. Deutsch definiert vertrauensvolles Verhalten als Handlung, die die eigene Verwundbarkeit einer anderen Person gegenüber verstärkt, deren Verhalten man in einer bestimmten Situation nicht kontrolliert, wobei diese Situation beinhaltet, dass der Verlust, den man erleidet, falls der Treuhänder/Vertrauensnehmer die Verwundbarkeit des Treugebers missbraucht, größer ist als der Gewinn, den man erzielt, wenn der Treuhänder dies nicht tut.³²³ In der Notation von Colemans „gambling choice“ bedeutet dies, dass die

Coleman die Entscheidungssituation an sich an (z.B. die Länge der Kontakte, die Häufigkeit der Kommunikation etc.) Siehe dazu S. 138.

³²¹ Vgl. Coleman (1991), S. 124ff.

³²² Vgl. Coleman (1991), S. 225ff. Diese eher passive Rolle lässt sich damit begründen, dass in solchen Situationen der Vertrauensgeber nicht direkt dem Versprechen des Vertrauensnehmers glaubt, sondern einer Drittpartei Glauben schenkt, welches wiederum in der Transaktion zwischen Vertrauensnehmer und -geber Verwendung finden kann. Dazu S. 227.

³²³ Vgl. Deutsch (1962) und auch Zand (1972).

Bedingung $L > G$ gelten muss, was impliziert, dass die Gewinnwahrscheinlichkeit/Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit p größer als 0,5 sein muss, damit Vertrauen gegeben wird. Coleman weist dabei aber darauf hin, dass die klassische Vertrauenssituation, in der Vertrauen an einen Hochstapler vergeben wird, nicht in der Definition der Vertrauensentscheidung von Deutsch berücksichtigt wird.³²⁴

Ripperger (1998b) kritisiert, dass die von Coleman modellierte „gambling choice“ lediglich eine Wahl der Hoffnung, nicht aber des Vertrauens sei, denn die einer solchen Wahl zugrundeliegende Erwartungshaltung bezieht sich auf das Eintreten günstiger exogener Umstände, nicht aber auf die Motivation des Vertrauensnehmers.³²⁵ Diese Kritik ist jedoch nicht einleuchtend, da Coleman die Wahrscheinlichkeit p genau als die Wahrscheinlichkeit definiert, mit der der Vertrauensgeber von vertrauenswürdigem Verhalten des Vertrauensnehmers ausgeht.

Von Preisendörfer (1995) wird kritisiert, dass es sich bei Colemans Modell lediglich um eine Heuristik handelt, mit der man (wenn überhaupt) nur schwer an die „Feinheiten des Vertrauensproblems“ herankommt. Der Autor begründet diese Meinung damit, dass die Einschätzung der Höhe der möglichen Gewinne (G) und Verluste (L) in vielen Fällen äußerst problematisch sei. Insbesondere verweist er auf den offenen Zeithorizont und die Unkenntnis des Zeitpunktes der Gegenleistung (die G bzw. L determiniert) sowie auf den spezifischen und komplexen Aufbau der Vertrauensbeziehung, wodurch die Wahrscheinlichkeit p beeinflusst wird.³²⁶ Des Weiteren wird von Preisendörfer (1995) insbesondere aber die Abschätzung der Höhe der Wahrscheinlichkeit p als kritisch beurteilt. Da ein rationaler Akteur erstens dafür Informationen einholen würde – eine Tätigkeit, die seines Erachtens Misstrauen signalisiert – und sich zweitens an seinem Sanktionspotential im Falle eines Vertrauensbruches orientieren wird – wobei laut Ansicht Preisendörfers anzunehmen ist, dass eine bloße Thematisierung Misstrauen vermittelt –, ergeben sich offensichtlich Schwierigkeiten der Abschätzung.³²⁷

Walgenbach (2000) weist dabei darauf hin, dass die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs auch dadurch erschwert werden dürfte, dass sich die mit Aufgabenerfüllung

³²⁴ Vgl. Coleman (1991), S. 127. Coleman argumentiert hier, dass die vom Hochstapler in Aussicht gestellten Gewinne die möglichen Verluste bei weitem übersteigen.

³²⁵ Vgl. Ripperger (1998b), S. 90.

³²⁶ Vgl. Preisendörfer (1995), S. 267ff. Zur Problematik der unspezifizierten Gegenleistung auch Voss (1998).

³²⁷ Vgl. Preisendörfer (1995), S. 268. Diese Kritik wird von der Autorin jedoch nicht geteilt. Wenn Informationen erhältlich sind, so ist es auch rational, auf diese zur Abschätzung einer Eintrittswahrscheinlichkeit zurückzugreifen.

verbundenen Risiken in zwei Kategorien, die jeweils wieder zahlreiche Unterkategorien haben, teilen. So beziehen sich diese zum einen auf die Handlungsabsicht (das Wollen), zum anderen auf die Fähigkeit des Akteurs.³²⁸

Preisendörfer (1995) führt weiterhin an, dass die Vertrauenswahrscheinlichkeit p entgegen der klassischen entscheidungstheoretischen Sichtweise³²⁹, nicht ausschließlich situationsbedingt variiert, sondern sowohl personenbezogen als auch kulturell unterschiedlich ist, wofür er eine Reihe von empirischen Hinweisen anführt³³⁰ und damit den in Kapitel drei beschrittenen Weg der Annahme einer subjektiven Grundlage der Bestandteile des Handlungsfeldes untermauert.

Zusammenfassend hängt die Entscheidung, Vertrauen zu gewähren, nach Coleman vom potentiellen Gewinn G , dem potentiellen Verlust L sowie der Gewinnwahrscheinlichkeit p ab. Wie jedoch ein Entscheidungsträger derartige Wahrscheinlichkeiten bildet, wird von Coleman allenfalls am Rande erwähnt und nicht systematisch untersucht.

4.2.1.2 Spieltheoretische Modellierung von Vertrauen

„Much economic analysis – and virtually all game theory – starts with the assumption that people are both rational and selfish.“³³¹

Das Instrumentarium der Spieltheorie wurde im Zweiten Weltkrieg durch das gemeinsame Werk von Neumann/Morgenstern (1944) begründet. Insbesondere Gefangenendilemmasituationen faszinieren Forscher vieler Wissenschaftsdisziplinen und haben eine unüberschaubare Menge an Publikationen hervorgebracht.³³²

Die beiden am häufigsten mit Vertrauen in Verbindung gebrachten Spiele sind das Gefangenendilemma und das auf Berg et al. (1995) zurückgehende Investment- oder Vertrauensspiel. In beiden Spielen wird Vertrauen mit der Wahl der (kollektiv) kooperativen Strategie bzw. einem Abweichen vom spieltheoretischem Nash-Gleichgewicht gleichgesetzt. Im Folgenden sollen diese beiden Spiele vorgestellt werden.

³²⁸ Vgl. Walgenbach (2000), S. 712. Dazu insbesondere Kapitel 5.3.1 der vorliegenden Arbeit.

³²⁹ Hierfür sei auf Kapitel 3 verwiesen. Der klassischen Auffassung der Entscheidungstheorie wurde dort mit der Verdeutlichung der subjektiven Basis der Bestandteile des Entscheidungsfeldes widersprochen.

³³⁰ Vgl. Preisendörfer (1995), S. 268f. Er führt hier beispielsweise Ergebnisse des Psychologen Rotters an, auf den in der vorliegenden Arbeit noch ausführlich eingegangen wird. Ebenso erwähnt er kulturelle Spezifika, die sich auf die Frage einer allgemeinen Vertrauenserwartung beziehen und Spezifika wie z.B. das Bevorzugen von „soft-contracting“ bei japanischen Geschäftsleuten.

³³¹ Dawes/Thaler (1988), S. 187.

³³² Vgl. Langerfeldt (2003).

4.2.1.2.1 Vertrauen im Gefangenendilemma

Durch das Gefangenendilemma wird ein Entscheidungsproblem der folgenden Art modelliert. Es gibt zwei Spieler, A und B, die unabhängig voneinander eine Handlung K (Kooperation) oder D (Defektion) mit den den Spielern bekannten und in Abbildung 9 verdeutlichten, Auszahlungen wählen.

| | | | |
|-----------|-----------|----------|----------|
| | Spieler B | | |
| Spieler A | | K | D |
| | K | R;R | SP;T |
| | D | T;SP | E;E |

Erläuterung:

- K – Kooperation / Vertrauensvergabe
 - D – Defektion / Vertrauensverweigerung
 - R – Reward / Gewinn bei Kooperation beider
 - SP – Suckers Pay-off / Verlust von A (B) bei Defektion von B (A)
 - T – Temptation / Gewinn von B (A) bei Defektion unter Bedingung, dass A (B) kooperativ spielt
 - E – Exit
- mit $T > R > E > SP$

Abbildung 9: Das Gefangenendilemma in Normalform

Eigene Erstellung

Die angegebenen Auszahlungen des Spiels sind streng genommen kardinal messbare Nutzenwerte. Der Einfachheit halber werden diese jedoch oft als Universalwährung oder Geld bezeichnet.³³³ Durch die Annahme individueller Rationalität besteht das einzige Nash-Gleichgewicht in der Strategienkombination (defektieren; defektieren). Diese Lösung ist nun zwar individuell rational, aber gesamtgesellschaftlich ineffizient, da die Strategie (kooperieren; kooperieren) beiden Spielern höhere Auszahlungen verspricht. Durch die Wahl von Kooperation sind nämlich höhere Auszahlungen für beide Spieler möglich ($R > E$). Durch die Ausbeutbarkeit bei Kooperation wegen $SP < E$ liegt hier eine Dilemmasituation vor.

Bei einem Spiel in Normalform wird auf die Berücksichtigung zeitlicher Effekte verzichtet. Das Gefangenendilemmaspiel ist als sog. „simultaneous move game“ konzipiert. Da eine vollständige Gleichzeitigkeit und Gleichwertigkeit wechselseitiger Beiträge zum Kooperationserfolg niemals erreicht werden kann, ist laut Güth/Kliemt (1993/1994) die empirische Bedeutung dieser zweiseitigen Gefangenendilemmasituation eingeschränkt.³³⁴

Deshalb wird auf die sequentielle Darstellung des Gefangenendilemmas zurückgegriffen, wobei das in Abbildung 10 dargestellte und im Folgenden verwendete Spiel als einseitige

³³³ Zum kardinalen Nutzenkonzept sowie insbesondere zur Problematik der darin bereits implizit berücksichtigten Risikoeinstellung der Spieler siehe z.B. Rieck (1993), S. 122-152.

³³⁴ Vgl. Güth/Kliemt (1993), S. 257 bzw. auch Güth/Kliemt (1994), S. 159.

Version des Gefangenendilemmas interpretiert werden kann.³³⁵ Entsprechend verhindert hier das Defektionsinteresse eines Spielers die für beide Spieler vorteilhafte Kooperation.

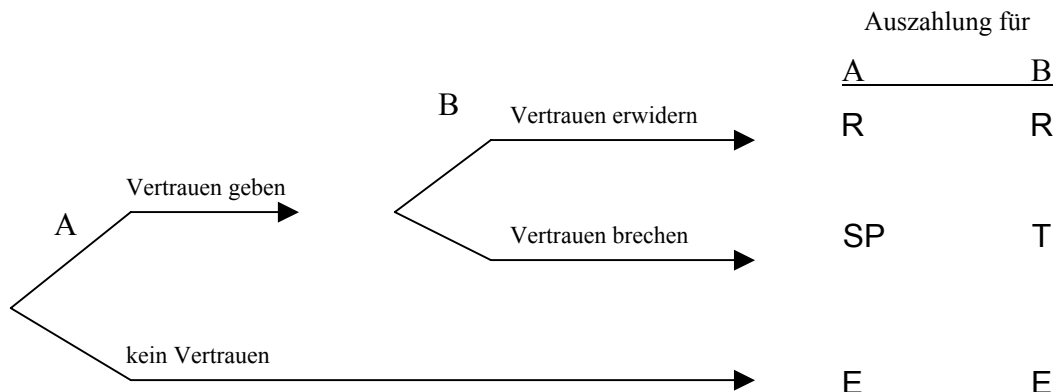


Abbildung 10: Das einseitige Gefangenendilemma in extensiver Form

Eigene Erstellung

Spieler A steht dabei vor der Entscheidung, Spieler B Vertrauen zu gewähren, d.h. zu kooperieren oder nicht. Nur wenn A die Vertrauenshandlung durchführt, steht Spieler B vor der Entscheidung, diese zu erwidern, d.h. auch kooperativ zu spielen oder Vertrauen zu enttäuschen, d.h. zu defektieren. Die Besonderheit besteht hier ebenfalls darin, dass durch die Annahme $SP < E$ Kooperation einen Vertrauensvorschuss und somit eine riskante Vorleistung des Spielers A erfordert.³³⁶

Offensichtlich stellt auch hier die Strategie Defektion, d.h. keine Vertrauensvergabe, das Nash-Gleichgewicht mit den Auszahlungen (E;E) dar, obwohl sich beide Spieler durch wechselseitige Kooperation besser stellen würden.

Dieser hier gezeigte Widerspruch zwischen individueller und kollektiver Rationalität gab Anlass zu unzähligen Forschungsbemühungen von Wissenschaftlern der verschiedensten Disziplinen.

Den Ökonom interessiert dieser Widerspruch zwischen individueller und kollektiver Rationalität insbesondere deshalb, weil die Existenz von Situationen, in denen individuelles

³³⁵ Vgl. Kreps (1990), S. 100f. In der Literatur findet man dieses Spiel auch unter dem Namen „Vertrauensspiel“ (vgl. z.B. Lohmann (2000), S. 48). Dieser Begriff soll hier jedoch nicht verwendet werden, um eine Abgrenzung des einseitigen Gefangenendilemmas zu dem auf Berg et al. (1995) zurückgehenden Investment- bzw. Vertrauensspiel zu ermöglichen.

³³⁶ Vgl. Güth/Kliemt (1993), S. 256f.

Eigennutzstreben zu einem ineffizienten aggregierten Handlungsergebnis führt, offensichtlich dem von Smith (1789) postuliertem Prinzip der „invisible hand“ widerspricht.³³⁷

Es lässt sich zeigen, dass durch verschiedene Modifikationen des Gefangenendilemmas Kooperation, d.h. die Vertrauenshandlung, als individuell rationale Strategie dargestellt werden kann.

Hierzu werden in der Literatur verschiedene theoretische Ansätze vorgestellt.³³⁸ Diese laufen zumeist zumindest mittelbar auf eine Loslösung vom spieltheoretischen Rationalitätsbegriff hinaus³³⁹ oder beziehen sich auf Modifikationen der Auszahlungsstruktur.

Ein erster konkreter theoretischer Ansatz besteht in der Dynamisierung, d.h. einer Wiederholung des Spiels. Zwischen Spieler A und B existiert eine dauerhafte Beziehung und nicht eine anonyme Spotmarktbeziehung:³⁴⁰ „Gibt es in einer problematischen Transaktion eine Zukunft, ist also die Beziehung zwischen zwei Partnern sozusagen „zeitlich eingebettet“, so können Anreize entstehen, opportunistisches Verhalten in der Gegenwart zu unterdrücken, weil man mit opportunistischen Antworten in der Zukunft rechnen muss“.³⁴¹ Es lässt sich theoretisch zeigen, dass durch Wiederholungen des gleichen Spiels zwischen gleichen Partnern kooperatives Verhalten rational begründet werden kann.

In Abhängigkeit von der Spieldauer gibt es hier unterschiedliche Begründungen.

Geht man zunächst davon aus, dass das Spiel *unendlich oft* gespielt wird (sog. Superspiel), so greift das Argument der Rückwärtsinduktion nicht, da die letzte Stufe bzw. deren Auszahlungen unbekannt sind.³⁴²

Das Spiel wird unendlich oft ($t=1,2,\dots$) gespielt (Superspiel ohne Ausstieg). Nach jeder Runde t werden die Spieler über das Verhalten des Partners informiert. Für jeden Spieler i ist seine Auszahlung für das wiederholte Spiel die abdiskontierte Summe seiner Auszahlungen u_{it} in den einzelnen Runden. Somit ist U die Auszahlung des Spielers, definiert als

³³⁷ Vgl. Rieck (1993), S. 36 bzw. S. 39.

³³⁸ Für einen sehr ausführlichen Überblick vgl. Lohmann (2000).

³³⁹ Allerdings werden auch direkt an der Rationalität ansetzende Ansätze diskutiert. So modelliert Radner (1981) unter Bezugnahme auf Simon (1957) ein Spiel in welchem Kooperation in finiten Spielen möglich wird, indem die Spieler Auszahlungen nicht maximieren, sondern ein Auszahlungsniveau anstreben, das annähernd optimal ist.

³⁴⁰ Vgl. dazu ausführlicher Axelrod, R. (1984).

³⁴¹ Voss (1998), S. 104. Laut Voss treten Opportunismusprobleme auf, wenn zwischen (potentiellen oder aktuellen) Partnern kein Vertrauen besteht. Dazu Voss (1998), S. 91ff.

³⁴² Das Argument der Rückwärtsinduktion besagt, dass bei endlichen Spielen auf der letzten Spielstufe Defektion die einzig spieltheoretisch rationale Lösung darstellt und mit diesem Wissen auch auf jeder vorgelagerten Spielstufe Defektion zu erwarten ist, womit sich als einzige Lösung ergibt, dass auch schon auf der ersten Spielstufe niemals kooperiert wird. Dazu z.B. Lohmann (2000), S. 78ff.

$U_{it} = \sum_{t=1}^{\infty} w^{t-1} * u_{it}$ mit $0 < w < 1$ für den Diskontierungsparameter w . Bei großem

Diskontierungsparameter w , d.h. geringen Abdiskontierungen zukünftiger Zahlungen, steigt der Einfluss der Zukunft.³⁴³ Somit könnte das Einhalten von Vereinbarungen für alle Spieler interessant sein. Vereinbart werden könnte z.B. die sogenannte Trigger-Strategie. Diese besagt, dass auch in den folgenden Perioden kooperiert wird, falls die Spieler sich auch in der Vorperiode an die getroffene Abmachung hielten. Falls ein Spieler davon abweicht, werden in allen folgenden Perioden Nash-Strategien gespielt. Der Anreiz zu Kooperation besteht nun in der Bestrafung durch künftige Einbußen.³⁴⁴

Aus dem Folk-Theorem für wiederholte Spiele folgt, dass es für ausreichend große Diskontparameter w teilspielperfekte Gleichgewichte im wiederholten einseitigen Gefangenendilemma gibt, so dass in jeder Runde Vertrauen gegeben und gerechtfertigt wird.³⁴⁵ Offensichtlich muss die Bedingung $w \geq 1 - \frac{R}{T}$ erfüllt sein, damit Vertrauen vergeben wird.³⁴⁶ Diese Forderung lässt sich auch so verdeutlichen, dass der Diskontparameter w als sog. Schatten der Zukunft gleich dem Verhältnis von Kooperationskosten ($T-R$) und Konfliktkosten ($T-E$) sein muss.³⁴⁷

Jedoch ist diese Annahme unendlicher Zeithorizonte im Hinblick auf die Sterblichkeit der menschlichen Akteure eher kritisch zu bewerten.³⁴⁸ Betrachtet man die spieltheoretische Modellierung *finiter* Interaktionen, so wird ersichtlich, dass hier zunächst niemals Kooperation stattfinden kann, wenn man das Lösungskonzept der Rückwärtsinduktion anwendet.³⁴⁹ Durch das paradoxe Ergebnis der Rückwärtsinduktion schneiden rationale Spieler also offensichtlich schlechter ab als weniger rationale Spieler, die trotzdem kooperieren. Eigentlich wünschen alle Beteiligten Kooperation in einer dauerhaften Beziehung, wobei dies unter dem Argument der Rückwärtsinduktion aber gegen Rationalitätsanforderungen spricht.³⁵⁰ Es erscheint damit paradox, dass rationales Verhalten kaum als „vernünftig“ oder „klug“ gelten kann: „[E]ven though an equilibrium points results

³⁴³ Vgl. Raub (1993), S. 189.

³⁴⁴ Vgl. Holler/Illing (2000), S. 22 bzw. S. 136-141.

³⁴⁵ Vgl. Raub (1993), S. 189. Jedoch können mit dem Folk-Theorem sogar beliebig viele Gleichgewichte begründet werden, was die Spieltheorie vor das Problem stellt, dass damit nahezu jedes Ergebnis als Gleichgewichtsverhalten begründbar ist. Siehe dazu z.B. Holler/Illing (2000), S. 22 bzw. S. 141-148.

³⁴⁶ Vgl. Raub (1993).

³⁴⁷ Zu dieser Argumentation Voss (1998), S.105ff.

³⁴⁸ Vgl. Güth/Kliemt (1995), S. 57.

³⁴⁹ Vgl. Föhr (1997), S. 192 und z.B. Lohmann (2000), S. 78f.

³⁵⁰ Vgl. Föhr (1997), S. 193.

from this type of behavior and even though each of these strategies is undominated in the wide sense [i]t is not ‘reasonable’ in the sense that we predict that most intelligent people would not play accordingly”.³⁵¹

Die Spieler stellen im Rahmen der Rückwärtsinduktion Vermutungen über das künftige Verhalten ihres Gegenspielers, d.h. somit auch über die erwartbare Vertrauenshandlung an. Dies bedeutet, dass Überlegungen über – spätere – Zeitpunkte angestellt werden, die gemäß des Rückwärtsinduktionsargumentes gar nicht erreichbar sind.

Diese Feststellung hat dazu geführt, dass analysiert wurde, unter welchen Annahmen spieltheoretischer Modelle die Rückwärtsinduktion überhaupt greift und es damit zum beschriebenen Kooperationsproblem kommt.

Aumann (1995) liefert den Beweis, dass es in Spielen mit vollständiger Information dann zur Rückwärtsinduktion kommt, wenn die Rationalität der Spieler gemeinsames Wissen darstellt. Wenn die Information der Spieler über den Typ des Gegenspielers hingegen unvollständig ist, muss Rückwärtsinduktion nicht greifen. Diese Begründung ist gemäß Güth/Kliemt (1995) der einflussreichste Versuch einer Erklärung von Kooperation angesichts von Terminationseffekten auf eine mit den spieltheoretischen Annahmen vereinbare Weise.³⁵²

In diesem Zusammenhang sind z.B. die Reputationsmodelle zu nennen. Diese setzen direkt an der Rationalität, den verfügbaren Strategien, der Motivation oder auch an anderen verhaltensrelevanten Eigenschaften der Spieler an.³⁵³ Es besteht für mindestens einen Spieler die Möglichkeit, dass er nicht das angegebene Spiel spielt, sondern eine Form eines sog. „non-standard-behavior“ (Andreoni [1988], S. 301) zeigt. Sog. „non-standard-behavior“ könnte z.B. durch altruistische Motive hervorgerufen werden. Wenn eine geringe Chance für die Existenz von solchen Spielern besteht, so können auch Spieler des Standardtyps hiervon profitieren, wenn sie sich als „non-standard“-Typ tarnen und damit eine Reputation dieses Typs erwerben. Damit wird Kooperation in den ersten Spielrunden möglich, bevor es zu Spielende vorteilhaft wird, den eigenen Typ offen zu legen und Vertrauen auszubeuten.

³⁵¹ Luce/Raiffa (1957), S. 101 zitiert nach Lohmann (2000), S. 81. Jedoch wird in den weiteren Kapiteln durch Lohmann gezeigt, dass unter bestimmten Bedingungen auch hier Vertrauensvergabe rational möglich ist. Dieses Paradoxon untersucht Lohmann in seiner umfangreichen Habilitationsschrift sehr ausführlich. Für die von ihm betrachteten unstrukturierten Wiederholungsmechanismen dauerhafter Kooperation (d.h.

Interaktionsbeziehungen finden immer mit demselben Partner statt und Fehlverhalten wird somit auch durch diesen geahndet) empfiehlt er eine Reihe von Regeln für die Beziehungs-/Organisationsgestaltung, zu denen insbesondere auch offene Zeithorizonte zur Überwindung der Probleme der Rückwärtsinduktion gehören.

³⁵² Vgl. Güth/Kliemt (1995), S. 39f.

³⁵³ Vgl. Lohmann (2000), S. 82.

Diese Effekte greifen jedoch nur für bestimmte und innerhalb der beschriebenen Zusammenhänge exogen gegebenen Ausgangsvermutungen über spezifische Typen.³⁵⁴ Die aufgezeigte Sensitivität von Reputationseffekten untermauert die an spieltheoretischen Modellierungen geäußerte Kritik, dass geringfügige Änderungen von einzelnen Modellvariablen zu weitreichenden Ergebnisveränderungen führen können.³⁵⁵

Es wird darüber hinaus diskutiert, dass die Rückwärtsinduktion auch dann nicht greifen muss, wenn zu Beginn einer endlichen Interaktionsbeziehung hinsichtlich der Rationalität aller Spieler statt gemeinsamen Wissens ein gemeinsame Vermutung³⁵⁶ bzw. gemeinsame Sicherheit³⁵⁷ herrscht. Hierbei wird die implizite Annahme der Unveränderlichkeit des gemeinsamen Wissens aufgehoben und die Möglichkeit einer Einflussnahme in Betracht gezogen. Folglich kann es hier – im Gegensatz zum gemeinsamen Wissen – zu Revisionsprozessen kommen. Dies bedeutet, dass die Rationalitätsannahme des A über B auf Basis der gemeinsamen Interaktionsgeschichte revidiert werden kann (etwa weil B kooperativ spielt und A dieser Strategie des B bisher die Wahrscheinlichkeit 0 zuwies).³⁵⁸ Mit dieser Revidierung der Rationalitätsannahme ist eine Änderung der Vermutung über den Typ des B verbunden. Allerdings führt Lohmann nur die beiden Typenannahmen des „rationalen Spielers“ und des „irrationalen Spielers“ an. Kooperatives Verhalten wird somit als „irrational“ klassifiziert. Andere bzw. dahinter liegende „Eigenschaften“ des B werden nicht angesprochen.

Des Weiteren werden Lösungen diskutiert, die die Auszahlungsstruktur des einseitigen Geganenendilemmas verändern und somit nicht auf die Dynamisierung des Spiels „angewiesen“ sind.

Einer dieser Ansätze, mit dem man die Vertrauensvergabe als individuell rationale Handlung zu erklären versucht, ist die Bereitstellung von Pfändern bzw. das Senden von Signalen der besser informierten Seite B über die eigene Vertrauenswürdigkeit.³⁵⁹ Die Bereitstellung von Pfändern stellt ein Signal zur Überwindung asymmetrischer Informationsverteilung dar, die aus Typenunsicherheit entsteht. Hier macht der Vertrauensnehmer B macht den ersten Schritt,

³⁵⁴ Vgl. Lohmann (2000), S. 83. Der Autor zeigt hier weiter auf, dass man zwar für jede Spezifikation eine eindeutige Lösung ermitteln kann, diese aber nicht immer kooperativ ist und Defektion damit weiter möglich ist.

³⁵⁵ Vgl. Lohmann (2000), S. 83 mit Bezug auf u.a. Postrel (1995).

³⁵⁶ Vgl. Pettit/Sudgen (1989), S. 174ff.

³⁵⁷ Vgl. Ben-Porath (1997), S. 25ff.

³⁵⁸ Vgl. Lohmann (2000), S. 84f.

³⁵⁹ Vgl. Raub (1993), S. 188.

indem er sich für oder gegen die Bereitstellung eines Pfandes H („hostage“) entschließt. Der Wert eines Pfandes für den Treuhänder B sei K . Die Stellung des Pfandes verursacht bei B Transaktionskosten in Höhe von $c > 0$.³⁶⁰ Es sei angenommen, dass der mögliche Gewinn größer ist als die Signalkosten, damit die Stellung des Pfandes nicht schon deshalb unattraktiv für Spieler B ist, weil die damit verbundenen Kosten zu hoch sind.³⁶¹ Das Signal muss imitationssicher und entsprechend teuer sein, um Glaubwürdigkeit zu vermitteln.³⁶²

Die Kosten für das Signal beeinflussen die Auszahlungen des Spielers B . Damit wird eine Änderung der Auszahlungsstruktur vorgenommen. In Folge stellt das einseitige Gefangenendilemma gar kein Dilemma mehr dar. Kooperation kann hier sowohl die individuell als auch kollektiv rationale Strategie darstellen.

Ein weiterer Ansatz zur Erklärung von kooperativem als individuell rationalem Verhalten ist es, Annahmen über die Motivation des Vertrauensnehmer einzubeziehen. Angenommen wird, dass es sog. „moralische Individuen“ gibt. Diese werden anfallende psychische Kosten einer eigenen Defektion (z.B. Schuldgefühle) als Kosten ihrer Entscheidungssituation berücksichtigen und ihre Entscheidungen auf Basis der geänderten Auszahlungen treffen.³⁶³

Die Modellierung solcher intraindividuellen Motivation widerspricht dabei jedoch der Aussage von Dawes/Thaler, die bereits am Anfang des Kapitels zur Kennzeichnung der klassischen spieltheoretischen Auffassung verwendet wurde: „Much economic analysis – and virtually all game theory – starts with the assumption that people are both rational and selfish.“³⁶⁴

Sog. Moralitätsparameter wirken wie die Bereitstellung von Pfändern über eine Änderung der Auszahlungsstruktur. Auch hier wird damit die das Dilemma hervorbringende Struktur so modifiziert, dass kein Dilemma mehr vorliegt und dass in Abhängigkeit von der angenommenen Höhe des Moralitätsparameters die individuell rationale Strategie mit der kollektiven übereinstimmt.

Für eine empirische Übertragung ist es jedoch zweifelhaft, ob die Annahme vollständiger Information über die Moralität des Vertrauensnehmers seitens des Vertrauensgebers wirklich

³⁶⁰ Vgl. Raub (1993), S. 189f.

³⁶¹ Vgl. Albert (1999), S. 298.

³⁶² Vgl. Rieck (1993), S. 222f. Im Gegensatz dazu ist der sog. „cheap talk“ eine Möglichkeit, gratis ein beliebiges Signal auszusenden, ohne Bedeutung für nachfolgende Entscheidungen. Zur definitorischen Abgrenzung von „cheap talk“ und „preplay-communication“ vgl. Rieck (1993), S. 223.

³⁶³ Dazu z.B. Braun (1992).

³⁶⁴ Dawes/Thaler (1988), S.187.

erfüllt sein kann. Zwar gibt es hier Hilfsmittel zur Bestimmung des Gewissens des Vertrauensnehmers, auf die sich der Vertrauensgeber beziehen kann (z.B. Länge und Tiefe der Beziehung, Wahrscheinlichkeit gemeinsamer sozialer Interaktionen in der Zukunft, Religiosität, aber auch Signale wie Stimmlage, Atemfrequenz, Schwitzen etc.³⁶⁵), allerdings sind solche Informationen zumeist unvollkommen bzw. darüber liegt nur eine Vermutung in Form einer subjektiven Wahrscheinlichkeit über das Gewissen seitens des Vertrauensgebers vor.

Zahlreiche ExperimentalökonomInnen untersuchten u.a. solche Gefangenendilemmasituationen in Laborexperimenten. Dabei konnte in vielen Untersuchungen festgestellt werden, dass Kooperation weitaus häufiger stattfand als dies aufgrund des Nash-Gleichgewichtes angenommen wurde. Zwei Ergebnisse haben sich bei der unüberschaubaren Anzahl empirischer Studien zum Gefangenendilemma als stabil erwiesen.³⁶⁶ Erstens belegen die Studien zur endlichen Spieldauer anfängliche Kooperation, die gegen Spielende abnimmt.³⁶⁷ Diese abnehmende Kooperation gegen Ende des Spiels bezeichnet man als sog. Endspieleeffekt. Zweitens kann kooperatives Verhalten jedoch nicht nur bei finiten Spielen beobachtet werden, sondern auch bei Einperiodenspielen. In solchen sog. One-Shot-Experimenten konnte festgestellt werden, dass die Spieler in etwa 50% aller Fälle kooperierten.³⁶⁸

Man diskutiert dazu in der Literatur verschiedene Erklärungsansätze. Zum einen wird der beobachtbare Kooperationsrückgang als das Ergebnis von Lernprozessen interpretiert. Danach müsste rationales Verhalten im Zeitablauf erst erlernt werden. Zum anderen diskutiert man strategische Überlegungen der Spieler.³⁶⁹

Die Lernhypothese kann jedoch nicht vollständig überzeugen, da z.B. gezeigt werden konnte, dass, startet man ein Gefangenendilemma-Spiel überraschend erneut, die Kooperationsrate der ersten Runde über der Kooperationsrate in der letzten Spielrunde des vorigen Spiels liegt.³⁷⁰ Trotzdem eine Anzahl empirischer Studien den Schluss nahe legt, dass Akteure in endlichen Spielen tatsächlich den nach Reputationsmodellen zu erwartenden Verhaltensmustern und

³⁶⁵ Vgl. Braun (1992), S. 182 und Frank (1987), S. 595.

³⁶⁶ Zu diesem Fazit kommt eine Vielzahl von Autoren. Vgl. etwa Ledyard (1995), S. 121 sowie Dawes/Thaler (1988), S. 189.

³⁶⁷ Vgl. Föhr (1997), S. 197.

³⁶⁸ Vgl. Camerer (2003), S.46 mit Verweis auf Sally (1995) und Ledyard (1995).

³⁶⁹ Vgl. Lohmann (2000), S. 88f.

³⁷⁰ Siehe dazu Andreoni (1988).

somit strategischen Motiven folgen,³⁷¹ gibt es auch Befunde gegen die Strategiehypothese. So bricht z.B. Kooperation nicht abrupt zu einem bestimmten Zeitpunkt ab, sondern verringert sich graduell.³⁷² Andreoni (1988) stellt beispielsweise fest, dass Akteure, die für zehn Perioden jeweils mit dem gleichen Partner interagieren, signifikant weniger häufig kooperieren als Akteure, die in jeder Periode einem anderen Partner gegenüberstehen. Außerdem kann mit der Strategiehypothese nicht erklärt werden, wieso Kooperation in One-Shot-Games zu beobachten ist, da hierbei keine weitere Interaktion zwischen den Spielern stattfindet und somit strategische Überlegungen, die auf den Erwerb einer Reputation für kooperatives Verhalten gegenüber dem Transaktionspartner abstellen, eher keine Rolle spielen können. Allerdings gibt es zwei Überlegungen, die mit – begrifflich anderen – strategischen Überlegungen vereinbar sind.

So kann man erstens argumentieren, dass strategische Argumente bezüglich des außertextuellen Kontextes angestrengt werden (z.B. wenn der Akteur annimmt, dass andere Akteure sein im Experiment gezeigtes Verhalten auf andere Kontexte übertragen werden) oder aber Motive wie „dem Experimentator gefallen“ o.ä. das gezeigte Verhalten bestimmen.

Wenn man zweitens die Strategiehypothese nicht nur auf den möglichen Aufbau von Reputation bezieht, sondern Transaktionskosten und begrenzte Rationalität annimmt, so kann auch Kooperation im einmaligen Spiel mit strategischen Überlegungen erklärt werden: „It might be too costly for agents to switch the strategy on and off in the light of case-by-case calculations. One might adopt to trust as a habit that minimizes the cost of calculation.“³⁷³

Eine weitere experimentelle Feststellung ist, dass die Kommunikation zwischen den Spielern deren Kooperationsverhalten beeinflusst. In der Theorie sollte Kommunikation zwischen den Spielern (vor dem Spiel) keinerlei Effekte auf die Verhaltenswahl haben. Jedoch konnten in Experimenten starke Effekte festgestellt werden. So schreibt Camerer (2003): „Preplay communication [...] is the non-payoff variable that raises the rate of cooperation by the most.“³⁷⁴

³⁷¹ Siehe dazu ausführlich die Argumentation in Lohmann (2000), S. 90-92.

³⁷² Vgl. Isaac/Walker (1988), S. 197.

³⁷³ Khalil (2003), S. xvi.

³⁷⁴ Camerer (2003), S. 46.

Die beispielhaft vorgestellten Ansätze machen deutlich, dass es durchaus plausibel ist, anzunehmen, dass Individuen das einseitige Gefangenendilemma reinterpreten. So kann es unter der Annahme unvollständiger Information über den Typ des Vertrauensnehmers rational sein, eine Reputation für kooperatives Verhalten aufzubauen.

Die Feststellung, dass Kommunikation zwischen den Spielpartnern kooperationsfördernd wirkt, könnte darauf hindeuten, dass persönliche Kontakte und somit Erfahrungen mit der jeweils anderen Person vertrauensfördernd wirken. Schließlich sind dabei auch Sympathieeffekte nicht auszuschließen.

Zudem lässt sich in Bezug auf relativ hohe Kooperationsraten in One-Shot-Games vermuten, dass entweder Persönlichkeitseigenschaften wie z.B. soziale Präferenzen³⁷⁵ und/oder Annahmen über die Verteilung von Präferenzen in der Population bzw. Persönlichkeitseigenschaften (es sei auf Abbildung 2 verwiesen) kooperationsfördernd sind. Das Instrumentarium der Spieltheorie kann hierzu keine befriedigenden Antworten liefern.

Bewertet man die Darstellung der Vertrauensvergabe in (einseitigen) Gefangenendilemmasituationen, so kann man zum einen anführen, dass der Vorteil des Instrumentariums in seiner Einfachheit und der Möglichkeit der Abbildung von strategischen Interaktionen liegt. Es gibt zum anderen aber auch Gründe, die gegen die Verwendung von Gefangenendilemmaspielen zu Analysen der Vertrauensvergabe sprechen. So stellt Beer (1986) fest: „[...] there are obvious limits to the fit between the structure of any game and other environments [...]” und “[...] life does not usually present itself as a serially ordered set of 2x2 tables [...]”.³⁷⁶

Der Abbildung des Vertrauensprozesses sind mit dem spieltheoretischen Instrumentarium Grenzen gesetzt. Wenn davon ausgegangen wird, dass Vertrauen ein sehr komplexes Konstrukt ist und nicht nur auf der Bewertung von möglichen Auszahlungen für den vertrauensgebenden und vertrauensnehmenden Entscheider beruht, sondern eben auch auf Einschätzung der Wahrscheinlichkeit des Eintritts des jeweiligen Ereignisses, die vom Gegenspieler abhängt, kann die Spieltheorie dies nur in Ansätzen berücksichtigen. Auf die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeiten wirken sehr viele Variablen ein. Die Einbeziehung intraindividuelle Motivation des Vertrauensnehmers, das Zulassen von Vermutungen über die Rationalität des Spielpartners sowie die Berücksichtigung von Anpassungen der Wahrscheinlichkeitseinschätzungen stellen jedoch erste Ansätze des

³⁷⁵ Unter sozialen Präferenzen versteht man Präferenzen, die im weitesten Sinne das Wohl anderer Individuen berücksichtigen. Siehe dazu z.B. Eckel (2004), S. 18ff.

³⁷⁶ Beer (1986), S. 180.

Einbezug von Eigenschaften der Beteiligten dar. Der Kontext der Handlung wird jedoch nicht explizit betrachtet.

Darüber hinaus muss aber auch Camerer (2003) zugestimmt werden, wenn er schreibt: „PD [Gefangenendilemma Spiele, C.F.] [...] are blunt tools for guiding theories of social preferences.“³⁷⁷ Er führt als bessere Instrumentarien Diktator-, Ultimatum- und Investmentspiele an. Auf letzteres soll im Folgenden näher eingegangen werden.

4.2.1.2 Vertrauen im Investmentspiel

Das Investmentspiel, auch „Trust-Game“ bzw. Vertrauensspiel genannt, geht auf Berg et al. (1995) zurück. Es ist folgendermaßen aufgebaut: Spieler A hat eine Anfangsausstattung (E). Er kann entscheiden, ob er einen Betrag x ($0 \leq x \leq E$) an ein Individuum B sendet. Durch das Senden eines positiven Betrages geht das Individuum A ein Risiko ein, da es Individuum B das Recht einräumt, eine Entscheidung zu treffen, die das Ergebnis von A mit beeinflusst. Jeder Betrag x , den A wählt, wird vom Experimentator verdreifacht und an B weitergereicht. B kann nun seinerseits entscheiden, ob und ggf. welchen Betrag er an A zurücksendet.³⁷⁸

Individuum A verhält sich vertrauend, wenn es einen positiven Betrag an B sendet. B wiederum ist vertrauenswürdig, wenn es wenigstens den Betrag zurücksendet, den es von A erhalten hat.

Auch hier ist trivial, dass die spieltheoretisch optimale Nash-Lösung „nicht investieren“ bzw. „nicht vertrauen“ ist, da A antizipiert, dass B (der in diesem Fall die Rolle des Diktators innehat)³⁷⁹ nichts zurücksenden wird. Dies ist zwar individuell, aber nicht kollektiv rationales Verhalten, da sich beide Parteien verbessern könnten, wenn sie kooperieren (d.h. senden und zurücksenden bzw. investieren und Gewinn teilen bzw. vertrauen und sich vertrauenswürdig verhalten) würden.

Interessanterweise beobachteten Berg et al. (1995), dass 30 der betrachteten 32 Sender (Investoren) einen positiven Betrag sendeten (durchschnittlicher Betrag ca. 50% der Anfangsausstattung) und 11 der 30 Empfänger eines positiven Betrages dieses Vertrauen erwiderten, indem sie einen Betrag zurücksandten, der größer war als der, den sie selbst von

³⁷⁷ Camerer (2003), S. 46.

³⁷⁸ Deutlich wird hierbei, dass die Struktur des Vertrauensspiels sehr ähnlich der Struktur des einseitigen Gefangenendilemmas ist. Unterschiede gibt es aber hinsichtlich der möglichen Auszahlungen.

³⁷⁹ Zur Erläuterung: Spieler B spielt hier ein sog. Diktatorspiel. B entscheidet über das Senden eines Betrages an Spieler A, wobei A (entgegen der Modellierung eines Ultimatumspiels) keine Reaktionsmöglichkeit hat. Einziger Unterschied des Vertrauensspiels zu einem Diktatorspiel besteht nun im zweiten Spielzug darin, dass das Endowment von Spieler A und nicht vom Experimentator kommt.

A erhielten. Der durchschnittlich zurückgezahlte Betrag betrug ca. 95% des investierten bzw. 30% des verdreifachten Betrages.

Weitere Varianten von Investmentspielen wurden beispielsweise von Ortmann et al. (2000), Koford (1998), Willinger et al. (1999) und Emsinger (2000) durchgeführt, wobei insbesondere auch kulturelle Unterschiede analysiert wurden.³⁸⁰

Investmentspiele hat man auch als „Geschenkeaustausch“ auf diverse Arbeitsmarktfragestellungen angewendet, worauf im Rahmen dieser Arbeit jedoch aus Relevanzgründen nicht weiter eingegangen werden soll.³⁸¹

Zusammenfassend lässt sich zu den experimentellen Replikationen des Investmentspiel feststellen, dass in den meisten Experimenten Spieler A die Hälfte ihrer Anfangsausstattung investieren und Rückzahlungen von Spieler B in etwa dem investierten Betrag des Spielers A entsprechen oder etwas geringer sind.³⁸² Jedoch ist eine hohe Streuung der Ergebnisse feststellbar. Es zahlt sich aber insgesamt nicht aus zu vertrauen: „The fact that the return to trust is around zero seems fairly robust“.³⁸³

Wie erklärt man dieses in Vertrauensspielen beobachtbare Verhalten nun?

Für dieses vom spieltheoretischen Nash-Gleichgewicht abweichende Verhalten findet man in der relevanten Literatur verschiedene Erklärungen. Im Folgenden werden die beiden bei Fehr/Schmidt (2001) und Camerer (2003) erwähnten Erklärungen vorgestellt. Damit werden auch Regularitäten in Diktator- und Ultimatumspielen erklärt.

Eine erste Gruppe von Ansätzen geht davon aus, dass wenigstens ein Teil der Entscheidungsträger „soziale Präferenzen“ besitzt, d.h. die Nutzenfunktion dieser Individuen hängt nicht nur vom eigenen Pay-Off ab, sondern auch vom Pay-Off des/der anderen Spieler. Gegeben diese sozialen Präferenzen (z.B. Altruismus, relatives Einkommen und Neid oder Ungleichheitsaversion), wird weiterhin angenommen, dass sich die Entscheidungsträger perfekt rational verhalten. Der soziale Nutzen wird dabei mit einem Auszahlungsvektor substituiert. So wird z.B. innerhalb der sog. Ungleichheitsaversion-Theorien angenommen, dass Entscheidungsträger sowohl ihre eigene als auch ihre *relative* Auszahlung in die Entscheidung einbeziehen. Vertreter dieser outputbasierten Erklärungsansätze sind z.B.

³⁸⁰ Zu diesen Ergebnissen ausführlich Camerer (2003), S. 86f.

³⁸¹ Siehe dazu z.B. ausführlich Fehr/Gächter (2000).

³⁸² Vgl. Camerer (2003), S. 100.

³⁸³ Camerer (2003), S. 86 mit Bezug auf Bolle (1995).

Fehr/Schmidt (1999) und Bolton/Ockenfels (2000).³⁸⁴ Insgesamt wird bei diesen ersten Erklärungsansätzen unterstellt, dass Entscheidungsträger nur an den distributiven Konsequenzen ihrer Handlungen interessiert sind. Die Intentionen des jeweils anderen Spielers hinter der Handlung werden nicht berücksichtigt. Hier nun setzt die zweite Gruppe von Erklärungsansätzen an.

Es wird davon ausgegangen, dass Verhalten von der Annahme der Gut- oder Böswilligkeit des anderen Spielers beeinflusst wird. Die Interpretation des jeweils anderen Verhaltens steht damit im Mittelpunkt der Betrachtung. Hier können keine Konzepte traditioneller Spieltheorie mehr angewandt werden, sondern nur die psychologische Spieltheorie kann als Erklärungsrahmen dienen. Vertreter dieser Richtung (sog. „intention-based models“) sind beispielsweise Rabin (1993), Dufwenberg/Kirchsteiger (1998), Falk/Fischbacher (1998) oder McCabe/Smith (2000) bzw. McCabe et al. (2003).³⁸⁵

An solchen Ansätzen ist nach Fehr/Schmidt (2001) grundsätzlich problematisch, dass diese zumeist sehr spezifische Nutzenfunktionen ohne axiomatische Fundierung unterstellen: „These utility functions are based on psychological plausibility yet most of them lack an axiomatic foundation.“³⁸⁶

Welcher der vorgestellten Ansätze beobachtbares vertrauensvolles und -würdiges Verhalten besser erklärt, bedarf weiterer empirischer Untersuchungen.³⁸⁷

Spezifisch auf das beobachtete Verhalten im Vertrauensspiel bezogen, findet man in der Literatur folgende Erklärungen.

Bezüglich des vertrauenswürdigen Verhaltens wurde die Existenz positiver Reziprozität bzw. moralischer Verpflichtung als intentionsbasierte Erklärung dadurch schwach belegt, dass die Rückzahlungen in einem von Dufwenberg/Gneezy (2000) durchgeführten Investmentspiel höher waren als Allokationen in einem Kontroll-Diktatorspiel, bei welchem die zu teilende Summe nicht von einem vorherigen Schritt eines Investors abhängig ist.³⁸⁸ Im Vergleich dazu

³⁸⁴ Vgl. Camerer (2003), S. 101.

³⁸⁵ Aus solchen Überlegungen entwickelt sich ein neues ökonomisches Forschungsfeld, welches McCabe „Neuronomics“ titulierte. In der Psychologie wird dieses „Intentionenlesen“ bereits unter dem Begriff „Theory of Mind“ beforscht. Dazu Khalil (2003), S. xxi.

³⁸⁶ Fehr/Schmidt (2001), S. 23.

³⁸⁷ Dazu Camerer (2003), S. 111.

³⁸⁸ Dieser Effekt ist jedoch insignifikant und wird deshalb auch als Widerlegung dieser Theorie herangezogen. Camerer (2003), S. 112 sieht diesen Befund als „weak evidence“ für Reziprozitätstheorien an. Dieser Annahme soll in der vorliegenden Arbeit gefolgt werden.

würden die oben vorgestellten auszahlungsbasierenden Ansätze für den Diktator und den Vertrauensnehmer im Vertrauensspiel jeweils gleiche Zahlungen prognostizieren.

Fraglich ist aber immer noch, warum der Investor in diesem einmaligen Spiel investiert. Ein möglicher Erklärungsansatz sind hier Altruismusüberlegungen.

Weiterhin kann die Vertrauensvergabe, wie bereits verdeutlicht, auch durch die outputbasierte Equity-Reciprocity-Competition-Theorie von Bolton/Ockenfels (2000) erklärt werden,³⁸⁹ möglich wären aber auch alternativ intentionsbasierte Erklärungsansätze über die „beliefs“, die ein Investor über die Reziprozität des Vertrauensnehmers hat. Laut Camerer (2003) kann in Zwei-Personen-Spielen Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit durch die emotionale Verbindung beider gerechtfertigt werden. Diese Bindung ist nach Ansicht des Autors auch vorhanden, wenn Anonymität zwischen den Spielpartnern herrscht.³⁹⁰ Vertrauensvolles und -würdiges Verhalten konnte (wenngleich schwächer) auch für indirektes Vertrauen festgestellt werden.³⁹¹

Interessant ist der Befund, dass es keinen großen Unterschied zwischen einmalig und mehrmalig durchgeführten Spielen in Bezug auf die erste Spielrunde gibt. Hierfür kann man eine dritte, jedoch bisher eher selten formalisierte und deshalb wenig beachtete Idee anbringen. Es handelt sich um eine evolutionstheoretische Erklärung. Da wir Menschen zu Urzeiten in kleinen Gruppen von Jägern und Sammlern zusammenlebten, waren One-Shot-Interaktionen sehr selten, und gemeinsame Normen dienten als soziale Versicherung gegen das Risiko schlechter Ernten oder Jagdergebnisse. Das sich daraus ergebende Argument lautet nun, dass sich wiederholtes Verhalten in unseren Instinkten widerspiegelt und wir dies in One-Shot-Laborexperimenten nicht unterdrücken können.³⁹² Dies wäre auch eine Erklärung für die hohe Kooperationsraten in One-Shot-Gefangenendilemmata sowie eine alternative Erklärung für die anfänglich hohe Kooperationsrate in wiederholten Gefangenendilemmasituationen.

³⁸⁹ Angenommen wird, dass Entscheidungssubjekte sich an der eigenen und der relativen Auszahlung orientieren. Dies soll jedoch in der vorliegenden Arbeit nicht behandelt werden. Es sei hier auf Bolton/Ockenfels und die verschiedene Theorien vergleichende Darstellung in Camerer (2003), S. 104 verwiesen.

³⁹⁰ Vgl. Camerer (2003), S. 100.

³⁹¹ Dazu Buchan et al. (2000). Unter indirektem Vertrauen versteht man ein Vertrauen, das besteht, wenn der Vertrauensnehmer und Vertrauensgeber nicht direkt interagieren. Modelliert wird dies bei Buchan et al. (2000) u.a. durch jeweils zwei Vertrauensnehmer und -geber. Dabei waren die Vertrauensnehmer aufgefordert, eine Zahlung an den jeweils anderen Vertrauensgeber zu entrichten, d.h. Spieler A investierte eine Summe an Spieler B, und Spieler C investierte eine Summe an D. Jedoch wurde Spieler B dann vor die Entscheidung gestellt, einen Rücktransfer an C (und nicht an A) vorzunehmen und Spieler D entsprechend an A (und nicht an C).

³⁹² Siehe dazu Camerer (2003), S. 116. Allerdings spricht gegen dieses Argument der Befund, dass Kinder sehr viel egoistischer handeln und sich eher gemäss der spieltheoretisch vorhergesagten Lösung verhalten als Erwachsene. Dazu die Experimentergebnisse von Harbaugh et al. (2000).

Unterzieht man das Vertrauensspiel einer kritischen Würdigung so kann man auch hier wieder feststellen, dass ein Vorteil in der Einfachheit der Darstellung liegt. So schreibt auch Camerer (2003): „Sociologists and psychologists usually object that this game does not capture all there is to trust because the two-person one shot-game does not include relationships, social sanctions, communication, and so many other rich factors that may support trust. That is precisely the point – the game requires *pure* trust.“³⁹³

Die einfache Struktur des Spiels ermöglicht es nach Ansicht der Autorin, Vertrauen aus *einem* Gesichtspunkt zu erfassen. Allerdings gibt es noch keine endgültige allgemein anerkannte Erklärung, aufgrund welcher Überlegungen Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit gezeigt wird. Umfeldorientierte Entstehungsgründe werden ausgeblendet. Es bleibt mit den bisherigen Erklärungsansätzen des beobachteten Verhaltens z.T. unbeantwortet, ob und ggf. auf welchen (subjektiven) Informationen/Erfahrungen bzw. Annahmen die Vertrauensentscheidung des Vertrauensgebers beruht.

Die intentionsbasierten Ansätze gehen hier zwar davon aus, dass Annahmen über die Eigenschaften des Spielpartners vertrauensvolles Verhalten beeinflussen, und die outputbasierten Ansätze beziehen z.T. Vergleiche der erzielbaren Einkommen der Beteiligten mit ein. Auf Persönlichkeitsmerkmale des Vertrauensgebers wird jedoch nicht eingegangen. Es bleibt ebenfalls unbeantwortet, wie solche Annahmen über die Intentionen der Spielpartner zustande kommen bzw. wie sich aufgrund interpersoneller Unterschiede hinsichtlich Personenmerkmalen bzw. Dispositionen unterschiedliche Wahrscheinlichkeiten über die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers bilden. Dies wird innerhalb der experimentellen Spieltheorie nicht untersucht. Die konkurrierenden Theorieansätze zeigen nach Ansicht der Autorin, dass hier noch Forschungsbedarf besteht.

Zudem gibt es auch Zweifel an den Aussagen experimenteller Forschung. Insbesondere deren externe Validität wird angezweifelt.³⁹⁴ So ist die Situation in Laborexperimenten als künstlich zu bewerten. Man verwendet als Probanden fast ausschließlich Studenten.³⁹⁵ Offen ist auch, inwieweit die erreichbaren monetäre Auszahlungen tatsächlich als Incentive wahrgenommen werden,³⁹⁶ und ob Verhalten sich nicht ändern würde, wenn man „eigenes“ Geld verwenden

³⁹³ Camerer (2003), S. 85.

³⁹⁴ Vgl. Loewenstein (1999), S. F26.

³⁹⁵ Als Argument wird dafür häufig angeführt, dass Theorien keine Aussage darüber machen, dass sie nur für bestimmte Bevölkerungsgruppen gelten. Insofern wird erwartet, dass die Probandenzusammensetzung keinen Einfluss auf die Ergebnisse haben sollte. Nach Ansicht der Autorin ist diese Annahme jedoch für viele Fragestellungen diskussionswürdig.

³⁹⁶ Fraglich ist in diesem Zusammenhang insbesondere auch, ob nicht noch andere Motive als Profitmaximierung eine Rolle spielen. Loewenstein führt hier beispielsweise die Folgenden an: „Such motives include the desire to

würde.³⁹⁷ Wie oft passiert es schon im realen Leben, dass man ohne Aktivität (außer den Opportunitätskosten der Teilnahme an einem Experiment) z.B. 10 Euro erhält und diese mit einem anderen anonymen Spieler teilen soll (so z.B. beim Diktatorspiel)?³⁹⁸ Weiterhin soll an dieser Stelle auf sog. „found-money-Effekte“ hingewiesen werden. Diese besagen, dass sich das Verhalten des Entscheidungsträgers im Vergleich zu einer Situation, in der die Erstausrüstung durch den Experimentator bereit gestellt wurde, ändert, wenn dieser für den Erhalt der Anfangsausstattung Leistung erbringen musste bzw. der Spielpartner diese Leistung erbracht hat.³⁹⁹ Auch der Versuch, einen Effort zum Erhalt einer monetären Erstausrüstung zu induzieren (z.B. durch das Lösen von Mathematik- oder Logikaufgaben oder durch physische Aktivität wie Radfahren etc.), ist hinsichtlich der Wahrnehmung bei den Probanden bzw. der Aufgabenrepräsentativität kritisch zu bewerten. Ein letzter Kritikpunkt bezüglich valider und reliabler Ergebnisse betrifft schließlich die i.d.R. relativ kleinen Stichprobenumfänge bei Laborexperimenten.

Neben dem Modell von Coleman und den spieltheoretischen Modellierungen zur Vertrauensvergabe wird die Vertrauensvergabe auch als Principal-Agent-Beziehung modelliert. Dieser Versuch soll im folgenden skizziert und kritisch gewürdigt werden.

4.2.1.3 Die Vertrauensbeziehung als Principal-Agent-Beziehung

4.2.1.3.1 Vertrauen in Principal-Agent-Beziehungen

Ripperger (1998b) unterscheidet in ihrem Modell der Vertrauensbeziehung zwischen einer Vertrauenserwartung und einer darauf basierenden Vertrauenshandlung.

Während der Akteur im neoklassischen Modell, wie in Kapitel 2.1 erläutert, als vollkommen rational angesehen wird, unterstellt Ripperger begrenzte Rationalität und somit einen Akteur, der zwar intendiert rational handelt, aber aufgrund seiner kognitiven und anderer Beschränkungen dazu nur begrenzt in der Lage ist.⁴⁰⁰

behave in an appropriate fashion, conform to the expectations of the experimenter, appear to be smart (or at least not stupid), good, person, a winner, etc.“ Loewenstein (1999), S. F31. Gleichwohl soll hier nicht verschwiegen werden, dass in ökonomischen Experimenten bereits (einigen) Befürchtungen mit Vorkehrungen entgegengetreten wird, z.B. durch doppelt blinde Experimente, die den Einfluss des Experimentators eliminieren.

³⁹⁷ Es sei an dieser Stelle auf die Arbeit von Arkes et al. (1994) verwiesen. Die Autoren liefern Beweise dafür, dass unerwartete Gewinne schneller (und unüberlegter) als andere Arten von Vermögen ausgegeben werden.

³⁹⁸ Hier sei auch auf Rubinstein verwiesen, der der Notwendigkeit von monetären Anreizen kritisch gegenübersteht. Dazu Rubinstein (2001), S. 626.

³⁹⁹ Dazu z.B. Cherry et al. (2002).

⁴⁰⁰ Vgl. Ripperger (1998a), S. 20f. sowie zum Konzept der begrenzten Rationalität Simon (1972).

Ripperger stellt die Vertrauensbeziehung als eine Principal-Agent-Beziehung dar. Diese Beziehung ist durch Informationsasymmetrie und somit ex-ante-Unsicherheit und ex-post-Unsicherheit gekennzeichnet. Ex-ante bleiben dem Principal, d.h. dem Vertrauensgeber, als schlechter informiertem Partner wesentliche Eigenschaften des Agenten, d.h. des Vertrauensnehmers verborgen. Hieraus kann sich ein sog. *adverse-selection-Problem* ergeben, welchem durch zwei Mechanismen begegnet werden kann: 1. Informationsaktivität durch *Signaling* und 2. Informationsaktivität durch *Screening*.⁴⁰¹ Ex-post Informationsasymmetrien treten auf, weil der Vertrauensgeber das Anstrengungsniveau des Agenten, d.h. des Vertrauensnehmers nicht beurteilen kann. Es besteht somit ein *moral-hazard-Risiko*, welches durch 1. *hidden action* und 2. *hidden information* entsteht und durch Überwachungsaktivitäten und Anreizsysteme vermindert werden kann.

Falls der Principal spezifische Investitionen tätigt, entsteht ferner das Risiko des *hold up*, d.h. der Leistungszurückhaltung. *Hidden intention* bezeichnet in diesem Zusammenhang die subjektive Unsicherheit des Principals über die wahre Absicht des Agenten. Der Erwerb von Eigentum und die Verfügungsgewalt über ein Sicherungsgut schützt die spezifische Investition und eliminiert weitgehend das Problem des *hold up*.⁴⁰²

Ripperger argumentiert nun, dass Vertrauen die *hold-up-Problematik* überwinden kann, „da explizite vertragliche Sicherungsmaßnahmen entweder gar nicht oder nur zu Prohibitivkosten implementiert werden können“.⁴⁰³ Darüber hinaus kann Vertrauen sowohl die Signaling-Kosten des Agenten als auch die *Screening-Kosten* des Principals zur Vermeidung des *adverse-selection Problems* verringern. Für die Eingrenzung des *moral-hazard-Risikos* spielt Vertrauen dagegen weniger eine Rolle. Man setzt hier überwiegend monetäre Anreizsysteme ein. Jedoch können soziale und psychologische Anreize und Sanktionen (z.B. extrinsische Motivationsmaßnahmen) als kostengünstiges Substitut fungieren.⁴⁰⁴

Die Autorin motiviert ihre Untersuchung durch die Feststellung, dass dem Phänomen Vertrauen als Steuerungsmechanismus innerhalb von Principal-Agent-Beziehungen häufig die „magische“ Funktion einer Blackbox zugeschrieben wird, in der die durch das Verhalten des

⁴⁰¹ Beide Informationsaktivitäten unterscheiden sich darin, wer diese Aktivitäten ergreift. Wird die besser informierte Seite aktiv, spricht man vom Signaling, wird die schlechter informierte Seite aktiv, bezeichnet man dies als Screening.

⁴⁰² Vgl. Ripperger (1998b), S. 64-67. Dabei ist aber auch zu berücksichtigen, dass die Vertrauensbeziehung in vielen Fällen nicht einseitig, sondern wechselseitig ist. Jeder Akteur befindet sich also gleichzeitig in der Rolle des Vertrauensgebers und des Vertrauensnehmers. Dazu erläuternd Ripperger (1998b), S. 73.

⁴⁰³ Ripperger (1998b), S. 68.

⁴⁰⁴ Vgl. Ripperger (1998b), S. 68ff. Letztgenannte finden allerdings weniger Beachtung, weil sie z.B. nach Arrow (1985), S. 50 über die Grenzen ökonomischer Analyse hinausgehen.

Agenten bedingten Risiken für den Principal „im beinahe wörtlichen Sinne verschwinden“.⁴⁰⁵ Allerdings, so die Autorin, lösen sich die beschriebenen Risiken nicht einfach auf, sondern müssen erst so transformiert werden, dass es dem Principal möglich wird, auf explizite vertragliche Sicherungen zu verzichten. Ripperger untersucht sie das Vertrauenskalkül von Vertrauensgeber und -nehmer und nimmt dadurch der Blackbox die ihr zugeschriebene „Magie“.

| | | | |
|---------------------|------|---|--|
| | | Vertrauenshandlung | |
| | | ja | nein |
| Vertrauenserwartung | ja | I Kooperation aufgrund von Vertrauen | II Vertrauen ohne Kooperation |
| | nein | III Kooperation ohne Vertrauen | IV weder Vertrauen noch Kooperation |

Abbildung 11: Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung

Quelle: Ripperger (1998b), S. 93.

Ripperger weicht von der spieltheoretischen Vorstellung der Gleichsetzung von Vertrauen und kooperativem Verhalten ab. Sie betrachtet Vertrauen als Vertrauensentscheidung. Diese liegt ihrer Argumentation nach, mit Blick auf Abbildung 11, nur dann vor, wenn eine Vertrauenshandlung (Kooperation) erfolgt *und* diese durch eine Vertrauenserwartung motiviert wurde. Die Vertrauenserwartung stellt dabei das subjektive Entscheidungskalkül dar, welches sich in objektiv beobachtbarem Verhalten niederschlägt.⁴⁰⁶ Wenn dem Kooperationsverhalten nämlich keine Vertrauenserwartung zugrunde liegt, so handelt es sich zwar um eine Vertrauenshandlung, aber nicht um eine Vertrauensentscheidung. Kooperation ist damit nicht notwendigerweise ein Indikator für Vertrauen, und die Vertrauenserwartung allein ist nicht immer eine hinreichende Bedingung für Kooperation. Deshalb ist die in spieltheoretischen Untersuchungen unterstellte Gleichsetzung einer Vertrauenshandlung und kooperativem Verhalten nach Ansicht der Autorin als problematisch zu bewerten.⁴⁰⁷

⁴⁰⁵ Vgl. Ripperger (1998b), S. 71.

⁴⁰⁶ Vgl. Ripperger (1998b), S. 92.

⁴⁰⁷ Vgl. Ripperger (1998b), S. 93 mit Verweisen auf andere Autoren. Allerdings muss hier einschränkend angemerkt werden, dass dieses Argument davon anhängig ist, was untersucht werden soll. Für die Fragestellungen, die mit dem spieltheoretischen Instrumentarium gelöst werden sollen, ist diese Gleichsetzung

Unter einer Vertrauensentscheidung soll im Folgenden also, wie in Abbildung 11 verdeutlicht, nur eine Vertrauenshandlung verstanden werden, die auf einer Vertrauenserwartung basiert.

4.2.1.3.2 Das Entscheidungskalkül des Vertrauensgebers

Da sich die vorliegende Arbeit hauptsächlich auf die Betrachtung der vertrauensgebenden Seite beschränkt, wird im Folgenden das dieser Partei (d.h. des Principals) unterstellte Entscheidungskalkül näher beleuchtet.

In das Entscheidungskalkül des Principals fließen seine Vertrauenserwartung, sein durch die Handlung zu erwartender Nutzen sowie seine Risikoneigung ein.

Die Bildung der *Vertrauenserwartung* des Vertrauensgebers geschieht durch subjektive Einschätzung der Motivation des Vertrauensnehmers, wobei der Vertrauensgeber mit subjektiver Unsicherheit hinsichtlich der Einschätzung der Präferenzen des Vertrauensnehmers konfrontiert ist. Diese subjektive Unsicherheit beruht dabei auf den begrenzten kognitiven Fähigkeiten und den Emotionen des Vertrauensgebers, die als „Filter“ wirken können.⁴⁰⁸

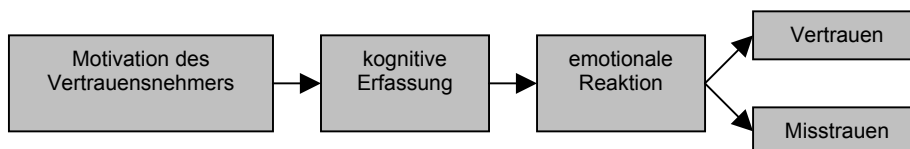


Abbildung 12: Kausalzusammenhang zwischen kognitiver Durchdringung und emotionaler Reaktion in einer potentiellen Vertrauenssituation

Quelle: Ripperger (1998b), S. 98.

Die Autorin lehnt ein dualistisches Verständnis von kognitivem Vertrauen einerseits und emotionalem Vertrauen andererseits als „wenig sinnvoll“ ab, da Emotionen nicht im luftleeren Raum entstünden, sondern „zumeist direkter Spiegel ihrer zugrunde liegenden kognitiven Basis [sind]“.⁴⁰⁹ Dieser Ablehnung entsprechend schlägt sie den in Abbildung 12 verdeutlichten Kausalzusammenhang vor. Emotionale Reaktionen folgen der kognitiven

probat. Möchte man jedoch hinter den Prozess der Vertrauensvergabe blicken, reicht das dortige Verständnis, wie erläutert, nicht aus.

⁴⁰⁸ Durch diesen Filter können die eigentlichen Motive des Vertrauensnehmer u.U. nur „getrübt“ oder sogar verzerrt dringen. Siehe Ripperger (1998b), S. 94. Obwohl die Autorin es nicht explizit benennt, kann man aufgrund ihrer Argumentation davon ausgehen, dass mit „begrenzten kognitiven Fähigkeiten“ hierbei nicht nur die Informationsverarbeitungsfähigkeiten gemeint sind, sondern auch die Informationswahrnehmungsfähigkeiten. Für die Grundlagen des Vertrauens siehe auch Kapitel 4.3.

⁴⁰⁹ Ripperger (1998b), S. 97.

Erfassung der Motivation des Vertrauensnehmers und resultieren in Vertrauen oder Misstrauen als Vertrauenserwartung.

Aufgrund der angenommenen begrenzten kognitiven Fähigkeiten bei der Einschätzung der Motivation des Vertrauensnehmers ist der Vertrauensgeber auch auf die Extrapolation aus der Vergangenheit vorhandener Informationen angewiesen, die Ripperger anhand der zwei Dimensionen „Quelle der Informationen“ und „Bezugsobjekt der Information“ wie folgt kategorisiert:

Generalisiertes Vertrauen beschreibt die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft eines Akteurs unabhängig von den Spezifika einer bestimmten Situation. Spezifisches Vertrauen bezieht sich auf die subjektive Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines bestimmten Akteurs in einer spezifischen Situation. Reputation ist die öffentliche Information über die Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs. Unter der Vertrauensatmosphäre versteht Ripperger den Anteil opportunistisch handelnder Akteure an den Gesamtakteuren T_o/T des jeweiligen sozialen Systems.⁴¹⁰

In der nächsten Abbildung wird dies grafisch verdeutlicht.

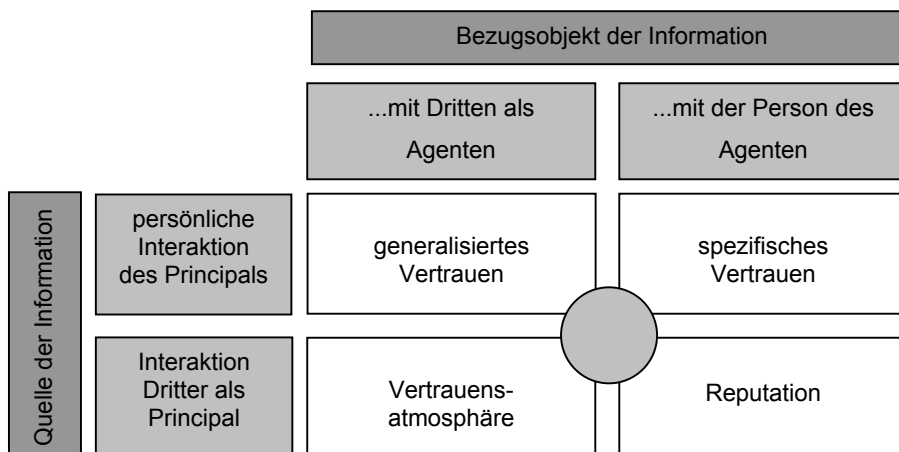


Abbildung 13: Informationskategorien bei der Bildung der Vertrauenserwartung

Quelle: in Anlehnung an Ripperger (1998b), S. 99

Modelltheoretisch ergibt sich nun die Motivation bzw. Handlungsabsicht eines Akteurs als Folge seiner Nutzenfunktion. Ein Akteur ist umso stärker motiviert, eine bestimmte Handlungsabsicht zu realisieren, je höher der Nutzen der Handlungsfolgen ist. Die Stärke der

⁴¹⁰ Dazu ausführlicher Ripperger (1998b), S. 99ff. Die einzelnen Informationskategorien sind nach Ansicht der Autorin nicht klar trennbar und weisen eine Interdependenz auf.

Absicht ergibt sich aus der Höhe der Motivation und entspricht ökonomisch der Höhe des Nutzens. Die Stabilität der Absicht bezieht sich darauf, inwieweit die Stärke der ihr zugrundeliegenden Motivation auf sich verändernde Umweltzustände z reagiert.

Der Vertrauensgeber legt seiner subjektiven Einschätzung der vertrauensvollen Absicht des Vertrauensnehmers den folgenden Erwartungswert $E(A)$ zugrunde: Angenommen wird zunächst, dass der Vertrauensgeber die Präferenzen des Vertrauensnehmers kennt.⁴¹¹ Dann ist m die geschätzte Stärke der Motivation unter den jeweiligen sich gegenseitig ausschließenden Umweltzuständen z_i ($i=1, \dots, n$) und resultiert aus der Nutzenfunktion des Vertrauensnehmers. p_{z1} bis p_{zn} beschreiben die subjektiv wahrgenommenen Eintrittswahrscheinlichkeiten eines jeden Umweltzustandes z_i . Der Wert m_{z1} bis m_{zn} entspricht der geschätzten Stärke der Motivation unter dem gegebenen Umweltzustand und der dazugehörigen Eintrittswahrscheinlichkeit. Die Vertrauenserwartung des Vertrauensgeber stellt sich damit wie folgt dar:

$$E(A) = \sum_{i=1}^n p_{z_i} m_{z_i} \equiv p^A \quad \text{mit } 0 \leq p_{z_i}; m_{z_i} \leq 1.$$
 Die (In)stabilität der Absicht wächst mit

steigender Varianz $\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (m_{z_i} - E(A))^2 p_{z_i}$. Ripperger trifft nun die Aussage, dass die

vertrauensvolle Erwartung des Vertrauensgebers mindestens 0,5 betragen muss, um von „wirklichem Vertrauen“ sprechen zu können und dass die Varianz „nicht allzugroß“⁴¹² sein darf, da ansonsten das hoffnungsvolle Element zuviel Raum einnehmen und das Moment des Vertrauens zu stark verdrängen würde. Zusätzlich muss der Vertrauensgeber laut Ripperger Grund zu der Annahme haben, dass der Vertrauensnehmer auch die notwendigen Fähigkeiten besitzt, d.h. die Vertrauenserwartung muss durch Zutrauen gedeckt sein.⁴¹³ Allerdings findet sich diese Einschränkung nur teilweise im formalen Modell über p^N wieder.⁴¹⁴

Diese Vertrauenserwartung steht am Anfang eines Prozesses, an dessen Ende die Vertrauenshandlung (= Kooperation) stehen kann, aber nicht muss.⁴¹⁵ Ein rational handelnder

⁴¹¹ Mit dieser Annahme wird die weiter vorn angesprochene Problematik der Abschätzung der Präferenzen vermindert.

⁴¹² Ripperger (1998b), S. 117.

⁴¹³ Vgl. Ripperger (1998b), S. 117.

⁴¹⁴ Hiermit wird jedoch nur berücksichtigt, dass unsichere Ereignisse die Fähigkeiten des Vertrauensnehmers beeinflussen können, in der vom Vertrauensgeber erwarteten Art und Weise zu handeln. Die notwendige „Grundausrüstung“ an Fähigkeiten wird hingegen nicht berücksichtigt.

⁴¹⁵ Angenommen wird aber, wie erläutert, dass nur dann von einer Vertrauensentscheidung gesprochen werden soll, wenn auf die Vertrauenserwartung eine Vertrauenshandlung folgt.

Akteur wird sich nur dann für eine Vertrauenshandlung entscheiden, wenn sein erwarteter Nutzen $E(U)$ positiv ist.

(1) $E(U) = p^A * p^N * G + (1 - (p^A * p^N)) * L > 0$, wobei p^N die hoffnungsvolle Erwartung darstellt, dass das schädigende Ereignis nicht durch Handlungen der Natur herbeigeführt wird. Man sieht hierbei sehr deutlich, dass dieser Gleichung Colemans Modell zugrunde liegt: $p * G + (1 - p) * L > 0$. Es sei jedoch deutlich darauf hingewiesen, dass Coleman die Wahrscheinlichkeit p als die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens beschreibt, während für Ripperger p mit $p = p^A * p^N$ die Eintrittswahrscheinlichkeit des Nutzengewinns G ist. Der Bestandteil p^N wird bei Coleman nicht explizit betrachtet, obwohl auch er die Wahrscheinlichkeit für vertrauenswürdigen Verhalten mit der Eintrittswahrscheinlichkeit eines Gewinnes gleichsetzt.⁴¹⁶

Nach der Gleichung (1) beginnen in der Darstellung von Ripperger zahlreiche Unklarheiten. Zunächst ist unverständlich mit Blick auf Formel (1), warum, wenn es sich um einen erwarteten Nutzen handelt, statt des G und L nicht die jeweiligen damit verbundenen Nutzen(einbußen) stehen. Die Autorin verwendet die Begriffe *Erwartungswert* und *Erwartungsnutzen* synonym.⁴¹⁷ Aus der Argumentation und der formalen Darstellung heraus kann es sich jedoch nur um einen Erwartungsnutzen handeln. Wenn es sich aber tatsächlich um einen Erwartungsnutzen handelt, so ist eine zusätzliche Betrachtung des Risikos in Form der Varianz unnötig, da Schwankungen um den Erwartungswert bereits implizit in dessen Berechnung berücksichtigt sind. Damit hätte sich die folgende Argumentation der Autorin erübrigt.

Stattdessen argumentiert sie, dass das Kriterium des positiven erwartbaren Nutzens $E(U)$ für die Vertrauenshandlung noch nicht hinreichend sei, denn das mit der Vertrauenshandlung verbundene Risiko sei noch nicht berücksichtigt: „Als formaler Ansatz der Risikobewertung wird hier das Erwartungsnutzenkriterium verwendet.“⁴¹⁸ Damit ergäbe sich das Risiko der Vertrauensentscheidung als Varianz aus der folgenden Gleichung:

$$\sigma^2 = (G - E(U))^2 * p + (L - E(U))^2 * (1 - p)$$

Ein Akteur wird sich nun nach Ansicht der Autorin genau dann für eine Vertrauenshandlung entscheiden, wenn neben einem positiven Nutzen der Handlung (1) seine Risikoprämie nicht seinen erwarteten Nutzen übersteigt, d.h. sein Sicherheitsäquivalent positiv ist:

⁴¹⁶ Vgl. Coleman (1991), S. 126 und Ripperger (1998b), S. 118f.

⁴¹⁷ Vgl. Ripperger (1998b), S. 121f.

⁴¹⁸ Ripperger (1998b), S. 121.

(2) $E(U) - \frac{1}{2}r\sigma^2(E(U)) > 0$ mit r als Koeffizient der absoluten Risikoaversion des Akteurs.

Unklar ist weiterhin die Verwendung des Begriffes Erwartungsnutzenkriterium. Offen bleibt des Weiteren, woher der Koeffizient r kommt, da sich r als sog. „Arrow-Pratt-Maß“ der absoluten Risikoaversion als Quotient zwischen erster und zweiter Ableitung der jeweiligen Erwartungsnutzenfunktion ergibt, die bei Ripperger gar nicht angegeben ist.

Falls nun das wahrgenommene Risiko der Vertrauensentscheidung als zu hoch angesehen wird, so kann der Vertrauensgeber entweder ganz auf die Platzierung von Vertrauen verzichten, oder aber das Risiko durch den komplementären Einsatz von expliziten vertraglichen Sicherungsmechanismen reduzieren.

Deutlich wird, dass Ripperger hier unter dem Begriff Risiko nicht die Gegenwahrscheinlichkeit der Wahrscheinlichkeit für vertrauenswürdigen Verhalten, d.h. das sog. „soziale Risiko“ der Situation betrachtet, sondern den Begriff Risiko mit der Varianz der tatsächlichen Werte um den Erwartungsnutzen gleichsetzt. Dieses Verständnis unterscheidet sich von dem in der vorliegenden Arbeit betrachteten Verständnis. Hier wird nämlich Risiko als auf die Vertrauenssituation bezogen betrachtet und als die Gegenwahrscheinlichkeit zur Einschätzung vertrauenswürdigen Verhaltens des Vertrauensgebers definiert. In der Terminologie Rippergers stellt dieses, unter dem Begriff soziales Risiko betrachtete Risiko den Term $(1-p^A)$ dar.

Durch die Unklarheiten in der Begriffsverwendung und Darstellung erklärt sich auch die Kritik Rippergers an den Modellen von Coleman (1991) als auch an Deutsch (1958, 1960, 1976), die unter den genannten Gesichtspunkten keine ist: „Bisherige Modelle der Vertrauensentscheidung weisen [...] Schwächen auf: a) Sie basieren überwiegend auf einem reinen Erwartungsnutzenkriterium und berücksichtigen nicht ausreichend die Bedeutung des mit der Vertrauensentscheidung verbundenen Risikos für den Vertrauensgeber [...]“.⁴¹⁹

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass mit den Überlegungen von Ripperger (1998b) ein erstes Modell vorliegt, in welchem eine explizite Trennung von Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung vorgenommen wird.

⁴¹⁹ Ripperger (1998b), S. 130 i.V.m. S. 90.

Die Entscheidung zur Vertrauensvergabe ist nach dem Modell von Ripperger von folgenden Faktoren abhängig: Zunächst handelt es sich um die Einschätzung der Motivation des Vertrauensnehmers, die ihrerseits wieder von

- a) der Extrapolation vorhandener Informationen (generalisiertes Vertrauen, spezifisches Vertrauen, Vertrauensatmosphäre, Reputation) und
- b) der subjektiv geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit der Umweltzustände abhängt.

Weiterhin ist die Vertrauensentscheidung vom Verhältnis des potentiellen Gewinnes zum potentiellen Verlust und damit in engem Zusammenhang stehend von der Risikoneigung des Vertrauen gebenden Akteurs abhängig. In das Entscheidungskalkül fließen weiterhin die Einschätzung der Situation und die unbeeinflussbaren exogenen Faktoren als Element der Hoffnung mit ein.

In Bezug auf die Fragestellung der vorliegenden Arbeit ist beim Modell von Ripperger sehr positiv zu bewerten, dass zur Erklärung der Bildung einer Vertrauenserwartung sowohl begrenzte kognitive als auch emotionale Aspekte Berücksichtigung finden. Die Klassifikation der Grundlagen des Vertrauens stellt ebenfalls einen wertvoller Beitrag der Abbildung der Vertrauensentscheidung dar.

Erstmals wird hier in Form des generalisierten Vertrauens eine Persönlichkeitsdisposition des Vertrauensgebers angesprochen, die allerdings explizit nicht in das Modell einbezogen wird. Insofern zählen die Überlegungen von Ripperger zwar grundsätzlich zu den individualistischen Ansätzen, allerdings fließen insbesondere durch dieses Element erstmals auch strukturorientierte Entstehungsansätze für die Vertrauensentscheidung ein.

Mit den von Ripperger vorgenommenen Überlegungen wird innerhalb der *Rational Choice Ansätze* eine Abhängigkeit von Entscheidungen von der Vergangenheit angesprochen. Verhalten stellt sich somit nicht mehr ausschließlich zukunftsorientiert.

Zu kritisieren ist allerdings die formalanalytische Darstellung und der unklare Gebrauch der Begriffe des Erwartungsnutzens und des Erwartungswertes.

In Bezug auf die vorliegende Arbeit spricht Ripperger – ohne diese explizit so zu benennen – die folgenden Sekundärdeterminanten an: Sie betrachtet Eigenschaften der Situation und bezieht Annahmen über die Eigenschaften (hier die Motivation) des Vertrauensnehmers ein. In Bezug auf den Vertrauensgeber bezieht sie kognitiv begrenzte Fähigkeiten, die Existenz von Emotionen, die Risikoneigung als auch seine generalisierte Vertrauenseinstellung ein.

4.2.1.4 Kritische Würdigung des individualistischen Ansatzes

Im Folgenden sollen erstens in der Literatur vorgebrachte allgemeine Kritikpunkte am individualistischen Ansatz der Vertrauensvergabe vorgestellt werden, und es wird zweitens der Frage nachgegangen, ob dieser Ansatz einen Beitrag zur Beantwortung der Fragestellung der vorliegenden Arbeit liefern kann.

Festzustellen ist zunächst, dass der individualistische, am Ergebnis orientierte Ansatz in der Literatur die höchste wissenschaftliche Aufmerksamkeit genießt.⁴²⁰

Hinsichtlich einer kritischen Würdigung dieses Ansatzes für die Erklärung der Vertrauensvergabe findet man in der Literatur verschiedene Argumente. Diese betreffen zum einen die Gesichtspunkte, die mit einem solchen Ansatz überhaupt berücksichtigt werden können. Zum anderen wird grundsätzliche Kritik an der mit dem Ansatz unterstellten Verbindung von Vertrauen und Kalkulation geübt.

Was kann mit einem solchen Ansatz überhaupt Berücksichtigung finden? Den Ökonomen interessiert in der Regel das Ergebnis von Entscheidungsprozessen. Dabei spielt klassischerweise lediglich eine Rolle, welche von außen gesetzte Anreize erwünschtes Verhalten hervorrufen, hier: Kooperation fördern oder behindern, um geeignete Maßnahmen ergreifen zu können. Häufig soll auch nur normativ argumentiert werden, d.h. aufgezeigt wird, welche Handlung gewählt werden soll.

Wenn Vertrauenshandlungen an sich eine sehr hohe Bedeutung besitzen bzw. ihnen zahlreiche Funktionen beigemessen werden,⁴²¹ wie dies im einleitenden Kapitel 4.1 verdeutlicht wurde, dann stellt sich dadurch auch die Frage nach einer Abbildung des Prozesses der Vertrauensvergabe auf deskriptiver Ebene, um Vertrauenshandlungen zu fördern. Hier stößt der individualistische bzw. utilitaristische Ansatz nun an seine Grenzen.

⁴²⁰ Vgl. NuiSSL (2000), S. 8.

⁴²¹ Zur Vollständigkeit sollte hier jedoch auch Erwähnung finden, dass Vertrauen nicht nur funktional, sondern auch dysfunktional wirken kann. Ein möglicher Nachteil von Vertrauensbeziehungen ist nämlich, dass jede Vertrauensbeziehung –weil im Allgemeinen langfristig angelegt– Aufwendungen von Ressourcen in Form von Zeit und Energie erfordert (vgl. Deutsch [1958] zitiert nach Oswald [1994], S. 114). Somit behindert jede ressourcenbindende Vertrauensbeziehung den möglichen Aufbau weiterer Vertrauensbeziehungen bzw. die soziale Mobilität von Personen (vgl. Oswald [1994], S. 114) und führt so u.U. zu pareto-inferioren Ergebnissen im Sinne der Wohlfahrtstheorie. Dieses Phänomen nennt man auch den sog. „Zirkel der Vertrautheit“ (Matiaske 1999, S. 205). Mögliche negative Folgen von Vertrauen zeigen auch Granovetter (1995), S. 491 und Kramer et al. (1996) dahingehend auf, dass Vertrauen durch Kontrollverzicht eine größere Gelegenheit zur sog. „malfeasance“, d.h. rechtswidrigem Verhalten, schafft. Somit ergibt sich durch die durch Vertrauen gewährten Verhaltensspielräume u.U. auch ein größeres Potential für das Aufkommen von opportunistischem Verhalten. Dirks/Ferrin (2001) begründen das mit einer Studie von Benton et al. (1969), in welcher gezeigt werden konnte, dass Partizipanten mit hohem Vertrauen ihrem Partner, der das Vertrauen brach, auch weiterhin Vertrauen entgegenbrachten. Auch Luhmann (1989), S. 66 spricht davon, dass Vertrauen den Charakter einer restringierenden Struktur oder „Fessel“ annehmen kann, die Handlungsspielräume einengt. Nooteboom (2002) widmet den sog. „Failures of trust“ ein ganzes Kapitel seines Buches.

Zweitens und mit dem ersten Kritikpunkt in Verbindung stehend, wird die mit dem individualistisch/utilitaristischen Ansatz verbundene Gleichsetzung von Kalkül und Vertrauen kritisiert. Seifert (2001) bemängelt beispielsweise den von Coleman (und Deutsch) betrachteten Prozess der Vertrauensvergabe als rationale Kosten-Nutzen-Kalkulation als viel „zu kurz gegriffen“.⁴²² Auch Loose/Sydow (1994) sehen das Konzept des „calculative trust“ als viel zu reduktionistisch an, da es Empfindungen von Akteuren sowie die Einbettung von Handlungen in soziale Beziehungen ignoriert.⁴²³ Ähnlich schreibt auch Kramer (1999): „[...] although the [rational choice] approach has proven enormously useful in terms of clarifying how individuals should [...] make decisions about trust, its adequacy as a descriptive account of how individuals actually do make such decisions has been questioned on several grounds. [...] Such conceptions afford too little role of emotional and social influences on trust decisions.“⁴²⁴

Grundsätzliche Kritik übt Williamson. Das Konzept des „calculative trust“ sei seiner Ansicht nach ein Widerspruch in sich, da wirtschaftliche Tauschbeziehungen von rationalen Akteuren kein Vertrauen, sondern die Kalkulation von Risiken verlangen. Wer jedoch vertraut, darf Williamsons Ansicht nach nicht kalkulieren, weil dadurch die Tauschbeziehung leidet. „Personal trust“ im Gegensatz zum kalkulierten Vertrauen sei hingegen durch seinen nicht-kalkulativen und selbstlosen Charakter gekennzeichnet. In Konsequenz warnt Williamson vor einer sog. „Amalgamierung“ moralischer und ökonomischer Kategorien.⁴²⁵ Jedoch gibt es zahlreiche Autoren, die die Verwendung des Vertrauensbegriffes als Explanans ökonomischer (Tausch-)Beziehungen im Gegensatz zu Williamson nicht ablehnen. Hier sei z.B. auf Cummings/Bromiley (1996), Whitener/Brodts (1998), Ripperger (1998b) und Köszegi (2001) verwiesen.⁴²⁶

Nach Vogt (1997) besteht der Vorteil der Anwendung von spieltheoretischen und *Rational Choice Ansätzen* in der Möglichkeit des Nachweises, dass Vertrauen, Rationalität und Egoismus miteinander vereinbar sind.⁴²⁷

⁴²² Vgl. Seifert (2001), S. 50.

⁴²³ Vgl. Loose/Sydow (1994), S. 164.

⁴²⁴ Kramer (1999), S. 573.

⁴²⁵ Vgl. Williamson (1993), S. 469.

⁴²⁶ Die Autoren zeigen, dass Vertrauen in ökonomischen Zusammenhängen eine wichtige Rolle spielen kann und betonen dabei sowohl kalkulative als auch persönliche Gesichtspunkte der Vertrauensvergabe. Diese Herangehensweise erweist sich insbesondere in Bezug auf Empfehlungen zur Förderung von Vertrauen als sinnvoll.

⁴²⁷ Vgl. Vogt (1997), S. 9.

Diese genannten allgemeinen Kritiken am individualistischen Ansatz führen zur konkreten Frage der Eignung des Ansatzes zur Beantwortung der Hauptfragestellung der vorliegenden Arbeit. Es soll hier die Einschätzung vertrauenswürdigen Verhaltens von Transaktionspartnern untersucht werden. Die Vertrauenshandlung an sich, von der angenommen wird, dass sie auf Einschätzungen, Wahrnehmungen und Bewertungen aufbaut, wird in der vorliegenden Arbeit keiner Betrachtung unterzogen. Allerdings wird entsprechend dem methodologischen Individualismus vom einzelnen Individuum ausgegangen. Insofern ist der individualistische Ansatz zunächst eine sinnvolle Betrachtungsgrundlage.

Jedoch sollen in der vorliegenden Arbeit Determinanten der Wahrnehmung vertrauenswürdigen Verhaltens auf einer deskriptiven Ebene identifiziert werden. Insofern liegt das Interesse auf den Eigenschaften der Person und den jeweiligen Situationen. Diese werden innerhalb dieses Ansatzes allenfalls am Rande betrachtet. Oftmals werden im individualistischen Ansatz Situationsbeschreibungen (z.B. in den klassischen spieltheoretischen Modellen) vorgegeben. Die Frage, wie Individuen das Handlungsfeld bzw. Primärdeterminanten wahrnehmen, kann so nicht untersucht werden. Damit ist der Blickwinkel des Ansatzes nach Ansicht der Autorin zur Beantwortung der Fragestellung der vorliegenden Arbeit viel zu eng. Beispielsweise kann die Beschaffung entscheidungsrelevanter Informationen Kosten verursachen, können Informationen auch unvollständig oder unspezifisch sein und persönliche Eigenschaften wahrnehmungsbeeinflussend sein. Derartige Problembereiche werden i.d.R. mit dem vorgestellten individualistischen/utilitaristischen Ansatz nicht angesprochen. Allerdings versucht man teilweise, Abweichungen vom theoretisch abgeleiteten Entscheidungsverhalten auf der Basis verschiedener Sekundärdeterminanten zu erklären. Auch Ripperger und Coleman sprechen verschiedene Sekundärdeterminanten an, die die Vertrauensvergabe beeinflussen. Allerdings geschieht dies teilweise nur implizit.⁴²⁸ Insofern sind hier lediglich erste Ansätze für die Beantwortung der aufgeworfenen Fragestellung gegeben.

Nachfolgend wird der Versuch unternommen, die in den drei vorgestellten Ansätzen explizit oder auch nur implizit angesprochenen Sekundärdeterminanten zu identifizieren. Die das Ergebnis dieser Anstrengung zusammenfassende Abbildung 14 verdeutlicht, dass der weiter oben dargestellten Kritik von z.B. Loose/Sydow (1994) mit Bezug auf die vorgestellten

⁴²⁸ Implizit bedeutet, dass hier zwar einzelne Faktoren wie z.B. die Länge der Beziehung oder Emotionen angesprochen werden, ohne jedoch explizit eine Kategorisierung von solchen Faktoren vorzunehmen bzw. z.T. auch ohne solche Erkenntnisse ausführlich zu analysieren. Teilweise findet man auch nur sehr knappe Hinweise auf derartige Faktoren. Vermisst werden auch eindeutige Aussagen zur Wirkungsrichtung.

Ansätze widersprochen werden muss, da z.B. persönliche und situationsbezogene Faktoren nicht ignoriert werden. Jedoch wird sich den Ausführungen von Kramer (1999) angeschlossen, da man hier größtenteils nicht von einem Einbeziehen sprechen kann, sondern eher von einer Kenntnisnahme.

| Berücksichtigte Ausprägungen der Sekundärdeterminanten | | | |
|--|---|---|---|
| | Eigenschaften des Entscheidungsträger | Merkmale der Aufgabe/Transaktion | Umwelt des Entscheidungsträgers |
| Modell von Coleman | <ul style="list-style-type: none"> - internalisierte moralische Zwänge - Eigennutzmaximierer | <ul style="list-style-type: none"> - Art der Situation und damit verbundene wahrgenommenen Gewinne und Verluste sowie die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens | <ul style="list-style-type: none"> - Vertrauensintermediäre - Instanzen - (gesellschaftliche Normen) |
| Klassisches einseitiges GF-Spiel | <ul style="list-style-type: none"> - Eigennutzmaximierer - vollständige Rationalität | <ul style="list-style-type: none"> - Art der Entscheidung (einmalig, wiederholt) | <ul style="list-style-type: none"> - i.A. kontextfrei |
| Erw. Modelle zum GF / experimentaökonomisches Vertrauensspiel | <ul style="list-style-type: none"> - Präferenzberücksichtigungen (z.B. Fairness oder Reziprozität) - z.T. Abkehr von Annahme vollständiger Rationalität und Eigennutzmaximierung | <ul style="list-style-type: none"> - Unvollständigkeit der Informationen (z.B. über Intentionen des VN) - Pfänder - Moralität des Vertrauensnehmers | <ul style="list-style-type: none"> - Berücksichtigung von Sanktionsmöglichkeiten |
| Modell von Ripperger | <ul style="list-style-type: none"> - begrenzte Rationalität, begrenzte kognitive Fähigkeiten - Eigennutzmaximierung - Emotionen - Risikoaversion - generalisiertes Vertrauen | <ul style="list-style-type: none"> - Motivation des Vertrauensnehmers - Reputation - Informationen Dritter | <ul style="list-style-type: none"> - Vertrauensatmosphäre - exogene Risiken |

Abbildung 14: Identifikation und Zuordnung der in den vorgestellten individualistischen Modellen berücksichtigten Sekundärdeterminanten

Eigene Erstellung

4.2.2 *Vertrauen als strukturorientiertes Phänomen*

Insbesondere nicht ökonomisch geprägte Forscher bezweifeln, dass Vertrauen auf ein „kalkulierbares Risiko“ reduziert werden kann, obwohl Elemente von Kalkulation bzw. Instrumentalität durchaus involviert sein können. Sie stellen erstens besonders nichtinstrumentelle Aspekte von Vertrauen, welche relationale Angelegenheiten (z.B. soziale Einbettung, Vorlieben, relationale Normen und/oder kulturelle Hintergründe) betreffen, und zweitens die inneren Strukturen des Individuums in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung.⁴²⁹ Sie widmen sich damit deutlicher den Bedingungen und Ursachen von Vertrauen. Diese werden wie erläutert bei den individualistischen Ansätzen allenfalls am Rande betrachtet. Kramer (1999) schreibt: „[...] trust needs to be conceptualized not only as a calculative orientation toward risk, but also as a social orientation toward other people and toward society as a whole.“⁴³⁰ Er unterstreicht damit die Wichtigkeit des strukturorientierten Ansatzes.

Bei diesem Ansatz ist vorrangig der strukturelle Kontext der Vertrauenshandlung von Interesse. Nach Lyons/Metha (1997) steht nicht der sog. SIT (*self-interested trust*), der ausschließlich zukunftsorientiert vergeben wird, im Blickpunkt der Betrachtung, sondern der sog. SOT (*socially-oriented trust*), der seine Wurzeln in der Vergangenheit hat. Offensichtlich wird hierbei die Annahme getroffen, dass menschliches Verhalten im Sinne des homo sociologicus im Gegensatz zum Verhalten des homo oeconomicus nicht nur zukunfts-, sondern auch vergangenheitsorientiert sein kann: „[...] socially located agents may have backward-looking reasons for trustworthy behaviour.“⁴³¹ Entgegenhalten kann man hier jedoch, dass auch einige der betrachteten individualistischen Ansätze (z.B. Coleman [1991], Deutsch [1958, 1973] oder Ripperger [1998b]) bereits erworbenes Wissen in Form von Erfahrungen, für Wahrscheinlichkeitseinschätzungen berücksichtigen.⁴³²

Vertrauen als strukturorientiertes Phänomen beinhaltet neben dem Kontext der Handlung aber auch die psychische Verfassung des Individuums. Offensichtlich sind somit neben den soziologischen auch psychologische Erklärungsansätze angesprochen. Solche Ansätze widmen sich der Analyse von Faktoren, die Vertrauen hervorbringen.⁴³³

⁴²⁹ Vgl. Lindenberg (2000), S. 2.

⁴³⁰ Kramer (1999), S. 573.

⁴³¹ Lyons/Metha (1997), S. 240.

⁴³² Auf die Frage, wann man nun eine vertrauensvolle Entscheidung trafe bzw. unter welchen Bedingungen die subjektive Wahrscheinlichkeit einer positiven Konsequenz größer sei als die einer negativen Konsequenz, gibt Deutsch die einfache Antwort, dass Erfahrungen entscheidend sind. Dazu auch die Argumentation von Koller (1997), S. 15.

⁴³³ Vgl. Nussli (2000), S. 12.

Der (persönlichkeits-)psychologische Forschungsansatz erklärt Vertrauen als Produkt von kognitiver und emotionaler Verarbeitung von Erfahrungen, welches sich in relativ stabilen Einstellungen niederschlägt (z.B. eines Urvertrauens nach Erikson oder Ergebnis von generalisierten Erfahrungen nach Rotter).⁴³⁴

Zusammenfassend lässt sich in Bezug auf die angesprochenen Sekundärterminanten hier feststellen, dass insbesondere (vergangenheitsbezogene) Merkmale der Umwelt (d.h. soziale Einbettung, Kultur, Normen) sowie Eigenschaften des Entscheidungsträgers im Sinne von Einstellungen angesprochen sind.

Sowohl soziologische als auch psychologische Ansätze stellen nach NuiSSL (2000) den Modus der Vertrauenserzeugung als determinierte Reaktion dar.⁴³⁵ Nach Ansicht des Autors ist dieser Modus der determinierten Reaktion jedoch nur in Ausnahmefällen alleiniger Referenzpunkt handlungstheoretischer Überlegungen, sondern er wird in der Regel durch Elemente individueller Wahl bzw. der Rückkopplung mit einer nicht völlig determinierenden Umgebung flankiert.⁴³⁶

In der vorliegenden Arbeit soll jedoch, wie in Kapitel 4.2.1.4 verdeutlicht, die Vertrauensvergabe als individuelle Wahlhandlung im Mittelpunkt stehen. Deshalb werden entgegen dieser Aussage von NuiSSL Erkenntnisse der Vertrauen als strukturorientiertes Phänomen darstellenden Literatur als flankierend zur individuellen Entscheidung bzw. Wahlhandlung gesehen. Strukturorientierte, d.h. soziologisch und psychologisch geprägte Ansätze liefern wichtige Erkenntnisse zu den Einflussfaktoren der Bildung einer Vertrauenserwartung.

Da solche Einflussfaktoren sich nach Ansicht der Autorin jedoch anhand der inhaltlichen Dimensionen darstellen bzw. erläutern lassen, soll an dieser Stelle auf eine ausführlichere Erläuterung verzichtet und auf die Kapitel 4.3, 4.4 und 4.5 verwiesen werden.

⁴³⁴ NuiSSL (2000), S. 13.

⁴³⁵ Vgl. NuiSSL (2000), S. 13. Der Modus der determinierten Reaktion ist z.B. wichtiger Bestandteil von behavioristischen Stimulus-Organismus-Reaktionsschemata (siehe dazu Plötner (1995), S. 97ff.) sowie der Vertrauenserzeugung oder kulturalistischer Vertrauenskonzepte im Sinne Fukuyamas (1995).

⁴³⁶ Vgl. NuiSSL (2000), S. 13.

4.2.3 *Vertrauen als Interaktion*

Die beiden bisher vorgestellten Ansätze in den Abschnitten 4.2.1 und 4.2.2 lassen sich nach Nussl (2000) insofern als individualistisch kritisieren, als dass sie beide den Prozess der Vertrauensvergabe in das vertrauende Individuum hineinverlagern müssen. Damit sind jedoch nach Ansicht des Autors Wechselwirkungen zwischen den allgemeinen Handlungsbedingungen einerseits und der Eigenlogik individuellen Handelns andererseits ausgeblendet.⁴³⁷ Granovetter (1985) hat jedoch exemplarisch gezeigt, dass die Entstehung von Vertrauen maßgeblich durch die Qualität der konkreten Beziehung bestimmt wird.⁴³⁸ Diese Qualität kann nun durch Prozesse der Rückkopplung zwischen dem Objekt der Vertrauensvergabe und dem vertrauenden Subjekt, welche von der konkreten Vertrauensvergabe induziert werden, Veränderung erfahren. Offensichtlich bezieht man sich hier auf die fundamentale sozialwissenschaftliche Bekenntnis, dass Individuum und Gesellschaft nicht als getrennte Phänomene behandelt werden können, sondern beide Aspekte ein und desselben Betrachtungsgegenstandes sind.⁴³⁹ Hiermit wird die sozialwissenschaftliche Diskussion über das Verhältnis und den Zusammenhang von Mikro- und Makroebene bzw. Struktur und Handlung angesprochen.

Laut Nussl (2000) kann man diese unfruchtbare Frontstellung von Individuum (bzw. Handlung) auf der einen und Gesellschaft (bzw. Struktur) auf der anderen Seiten dadurch auflösen, indem man Vertrauen nicht primär als die Qualität eines Verhältnisses zu etwas definiert, sondern als etwas versteht, das sich im Zusammenspiel verschiedener Akteure in einem bestimmten institutionellen Kontext erst entwickelt.⁴⁴⁰ Vertrauen kann somit nicht mehr nur als Randbedingung des (ökonomischen) Handelns gelten, sondern ist als dessen Ergebnis zu betrachten. Dies wiederum bedeutet, dass das wissenschaftliche Interesse darauf gerichtet werden sollte, wie Vertrauen in interaktiven (ökonomischen) Aktivitäten reproduziert oder neu hergestellt werden kann.

Nussl verweist dabei auf eine Parallele zur sog. „Kritik an der Kritik institutionenökonomischer Vertrauenskonzepte“. Darin wird herausgestellt, dass in ökonomischen Kontexten (wie z.B. langfristigen Arbeitsvertragsbeziehungen) Vertrauen nie vorausgesetzt oder als ökonomisch gesichert angenommen werden kann, sondern die

⁴³⁷ Vgl. Nussl (2000), S. 13.

⁴³⁸ Vgl. Granovetter (1985). Dieser Zugang ermöglicht auch die Erklärung, woher in einer Welt von Egoisten das Vertrauen in die Möglichkeit eines Gesellschaftsvertrages kommt.

⁴³⁹ Vgl. Nussl (2000), S. 14 mit Bezug auf Cooley (1964/[1902]), S. 36f.

⁴⁴⁰ Siehe dazu auch Misztal (1996), S. 25.

Vertrauensstrukturen ständig zu reproduzieren und mit unterschiedlichen Instrumenten zu stabilisieren seien.⁴⁴¹

Giddens (1990), durch den der Modus der interaktiven Herstellung von Vertrauen wohl seine prominenteste Würdigung erfährt,⁴⁴² argumentiert, dass das für den inneren Zusammenhalt von modernen Gesellschaften notwendige Vertrauen in Mitmenschen nur durch Auseinandersetzung der Individuen mit ihrer Umwelt entstehen kann, und die Integration dieser Gesellschaften damit zunehmend voraussetzt, dass Vertrauen aktiv (d.h. über weite Strecken dialogisch) aufgebaut wird.⁴⁴³

Vertrauen als so verstandenes Produkt eines reflexiven oder reziproken Prozesses wechselseitigen Interpretierens von Handlungen setzt jedoch eine Basissozialität der beteiligten Gesellschaftsmitglieder voraus (basales Vertrauen⁴⁴⁴) und wird somit größtenteils weder durch unkontextuierte individuelle Wahl noch soziokulturell determiniert.⁴⁴⁵

Laut Nussli besteht der Charme einer Vertrauenskonzeption, die auf interaktiver Herstellung der sozialen Tatsache Vertrauen beruht, darin, dass diese es erlaubt, das Entstehen von Vertrauensstrukturen als kollektiven Lernprozess zu beschreiben.⁴⁴⁶ Mit dieser von Nussli vorgeschlagenen Auffassung kann auch dieses Konzept zumindest als teilindividualistisch betrachtet werden. Für die vorliegende Arbeit ergeben sich zwei Konsequenzen. Grundsätzlich soll nicht vom Konzept des methodologischen Individualismus abgewichen werden. So kann auch die anfänglich zitierte Kritik nicht geteilt werden, dass die beiden ersten vorgestellten Modi individualistisch sind, denn erstens soll eine solche Betrachtung hier gerade angestrengt werden und zweitens trifft dieser Sachverhalt zum Teil auch für die Entstehung von Vertrauen als Interaktion zu. Von „Kritik“ zu sprechen erscheint der Autorin vor diesem Hintergrund nicht mehr plausibel.

In der vorliegenden Arbeit soll der Versuch unternommen werden, mit Hilfe der Konzeptionen von Vertrauen als a) individuelle Wahl und b) strukturorientiertes Phänomen Aussagen über Einflussfaktoren auf die Vertrauensbildung zu treffen und gewonnene Erkenntnisse dann auf die ökonomische Entscheidungstheorie bzw. die dort (noch) nicht untersuchte Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten zu übertragen.

⁴⁴¹ Vgl. Nussli (2000), S. 14. Zur Argumentation weiterführend Sadowski et al. (1998).

⁴⁴² Vgl. Nussli (2000), S. 15.

⁴⁴³ Giddens (1990), S. 123ff. und S. 187.

⁴⁴⁴ dazu weiterführend Juchem (1988).

⁴⁴⁵ So z.B. Matthiesen (1998), S. 74ff.

⁴⁴⁶ Vgl. Nussli (2000), S. 16 mit Bezugnahme auf Sabel (1994).

Somit wird die Betrachtung von Vertrauen als Modus der interaktiven Herstellung sozialer Tatsachen in der vorliegenden Arbeit nicht weiter verfolgt. Gleichwohl ist der Autorin bewusst, dass sich interpersonelles Vertrauen im Zeitablauf durch Feedback- bzw. Rückkopplungsprozesse zwischen Individuen bzw. zwischen Individuum und Umwelt verändert und entwickelt. Nicht zuletzt liegen solche Überlegungen zumindest implizit auch verschiedenen Modellen der Vertrauensentstehung zugrunde. Bedingt durch die hohe Komplexität solcher Modelle bzw. dieser Fragestellung warten nach Ansicht der Autorin in diesem Bereich noch viele offene Forschungslücken auf ihre Schließung.

Natürlich lassen sich Vertrauenskonzepte auch als Mischung der drei vorgestellten reinen Prinzipien beschreiben. Solche Hybridformen sind

- a) eine Mischung aus der individuellen Wahl und der determinierten Reaktion als eingeschränkt freie Wahl,
- b) eine Mischung aus freier Wahl und der interaktiven Herstellung von Vertrauen
- c) eine Mischung aus determinierter Reaktion und interaktiver Herstellung.⁴⁴⁷

Nachteil einer solchen Vermischung bzw. gemeinsamen Betrachtung könnte sein, dass nicht mehr die reine Wirkung einzelner Faktoren einer Analyse zugeführt werden kann. Schon allein die Abbildung der Entstehung von Vertrauen als Interaktion ist sehr komplex. Die Komplexität nimmt durch die Berücksichtigung anderer Entstehungsgründe zu. Allerdings zeichnen sich solche Mischmodelle durch eine stärkere Realitätsnähe aus.

Für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit wird, wie oben ausgeführt, nur die Hybridform a) betrachtet.

Insgesamt konnte festgestellt werden, dass sich zur Beantwortung der Fragestellung der vorliegenden Arbeit durch jeden der Erklärungsansätze Teilerkenntnisse gewinnen lassen, wobei eine Beschränkung auf zwei Genesearten erfolgte. Verdeutlicht wurde ferner, dass mit den verschiedenen nach Geneseart klassifizierten Vertrauenskonzeptionen zumindest partiell unterschiedliche Phänomene erfasst werden. Diese bedürfen noch weiterer Untersuchung, worauf in einzelnen Abschnitten bereits hingewiesen wurde. Für einen umfassenden Überblick zum Konstrukt des Vertrauens reicht es nicht aus, sich nur seinen möglichen Entstehungsformen zu widmen. In Folge könnten wichtige Einflussfaktoren bzw. Betrachtungswinkel für die Beantwortung der Fragestellung der vorliegenden Arbeit fehlen.

⁴⁴⁷ Vgl. Nuissl (2000), S. 16.

Aufgrund der festzustellenden Unzulänglichkeiten und der daraus erwachsenden Befürchtungen ergibt sich die Notwendigkeit der Analyse weiterer inhaltbezogener Dimensionen des Konstruktes. In Anlehnung an Nuissl (2000) werden deshalb im Folgenden mögliche Grundlagen, Bezugsobjekte und Erscheinungsform des Vertrauenskonstruktes einer ausführlichen Betrachtung unterzogen.

4.3 Dimension 2: Worauf beruht Vertrauen?

Als Basen von Vertrauen werden in der Literatur die folgenden, hier alphabetisch aufgelisteten, genannt:

- Emotion
- Erfahrungen
- Gewohnheit
- Information
- Kognition
- Kultur
- Normen bzw. Werte
- Vorhandensein einer gemeinsamen Lebenswelt / Vertrautheit

Diese Basen werden im Folgenden kurz vorgestellt, wobei darauf hingewiesen werden soll, dass trotz der isolierten Betrachtung häufig Interdependenzen zwischen den verschiedenen Grundlagen bestehen.⁴⁴⁸

Betrachtet man das Konzept der Vertrauensvergabe als bewusste Entscheidung, so ist offensichtlich, dass Vertrauen auch immer auf *Information* beruhen muss. Ripperger (1998b) benennt dazu in ihrem Principal-Agent-Konzept neben Informationen aus direktem Kontakt auch andere Informationsquellen wie Dritte bzw. Intermediäre. Auf Basis von Informationen müssen mögliche Gewinne und Verluste von Handlungsoptionen und deren Eintrittswahrscheinlichkeiten abgeschätzt werden. Es werden hier insbesondere Informationen über die Person des Vertrauensnehmers benötigt, wobei man nach der Quelle der Information unterscheiden kann, ob der Vertrauensgeber oder ein Dritter Erfahrungen mit dem

⁴⁴⁸ In der relevanten Literatur werden häufig nur einzelne Basen genannt, obwohl, wie gezeigt werden wird, durchaus Abhängigkeiten zwischen diesen bestehen.

Vertrauensnehmer gemacht hat, und nach dem Bezugsobjekt der Information, ob sich die Information auf die Interaktion mit dem Vertrauensnehmer selbst oder mit Dritten bezieht.⁴⁴⁹

So schreibt auch Kramer (1999): „[...] individuals' judgement about others' trustworthiness are anchored, at least in part, on their a priori expectations about others' behavior.“⁴⁵⁰ Diese Erwartungen bilden sich aus der Interaktionsgeschichte.⁴⁵¹

Zucker (1986) unterscheidet drei Quellen von Vertrauen: Erstens handelt es sich dabei um sog. prozessbasiertes Vertrauen, welches aus konkreten vergangenen Interaktionserfahrungen entsteht. Hierbei werden, genau wie bei den oben genannten vergangenheitsbezogenen Informationsquellen, *Erfahrungen* als Informationsquelle angesprochen. Diese „Erfahrungsinformationen“ können dabei sowohl Primär- als auch Sekundärerfahrungen darstellen (z.B. Vertrauensintermediäre i.S. Colemans). Diese Informationsquelle nach Zucker entspricht in etwa der bei Ripperger genannten Informationsquelle (persönliche Interaktion vs. Interaktion mit Dritten).

Zucker differenziert dann jedoch weiter bzw. auf anderen Ebenen. So kann Vertrauen zweitens aus Typisierungen von personalen Eigenschaften oder Systemeigenschaften (wie ethnische Zugehörigkeit, Familie oder Religion) entstehen und löst sich somit von der konkreten Interaktionserfahrung des prozessbasierten Vertrauens. Damit werden erstens die *Kultur* und zweitens *kognitive Fähigkeiten* (wenn man Typisierungen als Vereinfachungsregeln ansieht) als Vertrauensbasis angesprochen.

Die dritte Quelle laut Zucker bilden Institutionen, Handlungen bzw. formale Mechanismen (sog. institutionenbasiertes Vertrauen), die z.B. auf formale Berufs- und Bildungsabschlüsse, Zertifikate, Lizenzen, Marken u.Ä. Bezug nehmen.⁴⁵² Beruhen Vertrauenswürdigkeitsannahmen auf Informationen zu bestimmten Bildungsabschlüssen oder bestimmten Organisationsmitgliedschaften und damit verbundenen – entpersonalisierten – Rollenerwartungen, nennt Kramer (1999) dies *role-based trust*.⁴⁵³

Wichtig ist, dass Vertrauen stets auf einer Interpretation von vorhandenen bzw. wahrgenommenen Informationen beruht. Diese Interpretation geschieht dabei meist derart, dass es zu keinen Widersprüchen mit vorhandenen Überzeugungen kommt (Vermeidung kognitiver Dissonanz).⁴⁵⁴ Die Interpretation von Informationen ist laut Dirks/Ferrin (2001)

⁴⁴⁹ Vgl. Ripperger (1998b), S. 99.

⁴⁵⁰ Kramer (1999), S. 576.

⁴⁵¹ Vgl. Kramer (1999), S. 575.

⁴⁵² Vgl. Zucker (1986), S. 60f. sowie z.B. auch Sydow (2000), S. 265ff.

⁴⁵³ Vgl. Kramer (1999), S. 578.

⁴⁵⁴ Vgl. Siegrist (2001), S. 18.

wiederum vom Vertrauen abhängig. Sie vermuten, dass die gleiche Handlung des Vertrauensgebers in Abhängigkeit vom Vertrauenslevel in die Person unterschiedlich interpretiert wird und auch eine andere Reaktion erfolgen wird.⁴⁵⁵ Gegebene Informationen werden von Entscheidungsträgern nicht nur unterschiedlich interpretiert, sie werden auch unterschiedlich wahrgenommen und verarbeitet.⁴⁵⁶

Hinter der Annahme der unterschiedlichen Wahrnehmung und Informationsverarbeitung verbirgt sich als Informationsquelle die *Kognition*⁴⁵⁷ bzw. *Analyse*⁴⁵⁸. Kognitive Prozesse als Basis einer Vertrauensentscheidung werden vor allem von Psychologen untersucht. Laut Oswald (1996) liegt der Vertrauenseinstellung neben einer affektiven Komponente auch eine kognitive Komponente zugrunde.⁴⁵⁹ Die kognitive Komponente bezieht sich dabei zum einen auf das Wissen, dass der Vertrauensgeber bezüglich der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensgebers erworben hat (also die Information), und zum anderen auf die daraus abgeleitete die Erwartung, dass der Vertrauensnehmer eine wohlwollende, kooperative, jedenfalls nicht feindliche Motivation dem Vertrauensgeber gegenüber hat. Insbesondere werden auf psychologischer Seite kognitive Entscheidungsprozesse untersucht, wobei der Schwerpunkt der Untersuchungen auf der Erklärung von zunächst als irrational erscheinendem Verhalten liegt, d.h. es werden die damit in Verbindung stehenden Entscheidungsanomalien untersucht.

Eine weitere wichtige Grundlage von Vertrauen, die z.B. von Dederichs (1997) oder auch Nootboom (2002) betont wird, sind die *Emotionen* bzw. daraus folgende *affektive Reaktionen*.⁴⁶⁰ Die Intensität und Qualität von allgemeinen zwischenmenschlichen Gefühlen beeinflusst danach die konkrete Vergabe von Vertrauen. Emotionen können nach Solomon (1980) auch eine rationale Antwort auf ungewöhnliche Situationen darstellen.⁴⁶¹ Laut Oswald bezieht sich die affektive Komponente auch auf das Gefühl von sozialer Nähe und Sicherheit. Simmel (1983) schreibt, dass in rational begründeten Formen des Vertrauens immer ein

⁴⁵⁵ Vgl. Dirks/Ferrin (2001), S. 459.

⁴⁵⁶ Wenn dieser Interpretations-, Wahrnehmungs- bzw. Verarbeitungsprozess spezifiziert werden könnte, so könnte die Vertrauensforschung einen Beitrag zur Erklärung der in der ökonomischen Theorie verwendeten subjektiven Wahrscheinlichkeiten leisten.

⁴⁵⁷ Vgl. McAllister (1995), S. 29ff. sowie auch Ripperger (1998b), S. 97ff.

⁴⁵⁸ Vgl. Nootboom (2002), S. 62.

⁴⁵⁹ Vgl. Oswald (1996), S. 141, die mit diesem Argument den spieltheoretischen Ansatz kritisiert.

⁴⁶⁰ Vgl. Dederichs (1997), S. 66ff. und Nootboom (2002), S. 62.

⁴⁶¹ Vgl. Solomon (1980), S. 264. Fraglich ist hier allerdings, was Solomon unter einer „rationalen“ Antwort versteht. Gigerenzer/Selten (2001) sprechen in diesem Zusammenhang davon, dass Emotionen in bestimmten Situationen effektiver sein können als kognitive Entscheidungsprozesse. Sie sprechen hier das Gefühl des Eklers bei Lebensmittelvermeidungsverhalten an. Dazu Gigerenzer/Selten (2001), S. 9.

„Zusatz jenes gefühlsmäßigen Glaubens des Menschen an den Menschen“ stecke.⁴⁶² Auch nach Nussli (2000) ist die konkrete Vergabe von Vertrauen immer maßgeblich von der Qualität und Intensität von Gefühlen beeinflusst, die in einer jeweiligen Situation wirksam sind.⁴⁶³ Autoren dieser Überzeugung üben damit regelmäßig Kritik am *Rational Choice Ansatz* (so z.B. Lewis/Weigert [1985] und Dederichs [1997]). Grundsätzliche Uneinigkeit besteht in diesem Zusammenhang auch darüber, ob es das Konzept des Vertrauens als neue Kategorie in der ökonomischen Theorie überhaupt braucht oder ob bisherige ökonomische Instrumente zur Erfassung ausreichen.⁴⁶⁴

Allerdings herrscht in der Literatur keine Einigkeit darüber, in welchem Verhältnis Emotionen und Informationen bei der Vertrauensvergabe stehen. Bigley/Pearce (1998) schreiben: „[...] although there is some agreement that the psychological nature of trust in ongoing relationships involves a decision based on information about the other and the situation, there is a considerable debate over whether – and in what form – emotional processes are involved.“⁴⁶⁵ Diese Debatte zieht auch eine Diskussion um grundsätzliche Auffassungen der Entstehung von Vertrauen (als Einstellung, als Strategie, als Identität oder als „taste“) nach sich.⁴⁶⁶

Wenn Vertrauen seitens des Vertrauensgebers auf der zugeschriebenen Motivation des Vertrauensnehmers beruht, so muss nach Ripperger (1998b) immer erst die kognitive Erfassung von vorhandenen bzw. wahrgenommenen Informationen vorausgehen.⁴⁶⁷ Infolgedessen betrachtet die Autorin Emotionen als Folge von kognitiven Basen. Emotionen und Kognition weisen somit eine zeitliche Abhängigkeit auf.⁴⁶⁸

Diese Abhängigkeit kann jedoch auch eine andere Richtung aufweisen. Das wäre dann der Fall, wenn Informationen durch Emotionen oder Gefühle verzerrt wahrgenommen werden.⁴⁶⁹

⁴⁶² Vgl. Simmel (1983), S. 263.

⁴⁶³ Vgl. Nussli (2000), S. 20.

⁴⁶⁴ Die Brisanz dieser Diskussion verdeutlichte eine im März 2004 veranstaltete Tagung in Tutzing unter dem Motto: Vertrauen und Reputation. Während beispielsweise Nootebom die These vertritt, dass als Vertrauen nur Verhalten bezeichnet werden sollte, welches über Risikokalkulation hinausgeht (also Elemente von z.B. Empathie und/oder *bonds of friendship* beinhaltet – siehe dazu auch Nootebom [2002], S. 64), gibt es zahlreiche andere Wissenschaftler, die dieser Auffassung widersprechen (z.B. Gächter, Panther). Vertrauen entsteht demnach i.d.R. durch kalkulative Überlegungen. Mit dieser Arbeit soll sich letztgenannter Auffassung angeschlossen werden.

⁴⁶⁵ Bigley/Pearce (1998), S. 413.

⁴⁶⁶ Hierzu sei auf das kürzlich erschienene Werk von Khalil (2003) verwiesen, welches eine Zusammenstellung von verschiedensten Artikeln zahlreicher Autoren beinhaltet. Khalil verdeutlicht die angesprochene Problematik in einem in die Sammlung einführenden Kapitel.

⁴⁶⁷ Wie in Kapitel 4.2.1.3 dargestellt, wird von Ripperger unter Vertrauen die Vertrauenserwartung verstanden.

⁴⁶⁸ Vgl. Ripperger (1998b), S. 97f.

⁴⁶⁹ Hierbei könnte man z.B. auch an Gefühle wie Sympathie, Liebe, Zuneigung aber auch Abscheu, Ekel oder Wut denken. Siehe z.B. Loewenstein (1996) oder Loewenstein et al. (2001).

Nach Seifert (2001) sind die emotionalen Anteile einer Beziehung sowohl Grundlage des Vertrauens als auch Folge dessen. So kann Sympathie Motiv für Vertrauensvergabe sein als auch nach der Vertrauensvergabe die Bestätigung für Sympathie.⁴⁷⁰

Siegrist (2001) stellt in diesem Zusammenhang fest, dass in der Vergangenheit die kognitive Komponente von Vertrauen überschätzt und zu stark gewichtet wurde.⁴⁷¹ Dies könnte sich mit der üblichen Gleichsetzung von Kognition und umgangssprachlicher Rationalität (im Sinne von sachlicher Begründung) erklären lassen, wobei Emotionen als eher störende Kraft betrachtet werden. Emotionen können Siegrist (2001) oder auch Gigerenzer/Selten (2001) zufolge jedoch helfen, mit geringem Aufwand gute bzw. brauchbare Entscheidungen zu treffen, indem sie etwa effektive Stoppregeln bei der Alternativensuche liefern.⁴⁷² Seifert (2001) stellt in diesem Zusammenhang weitergehend fest, dass es von den Beziehungen der Personen untereinander, den Strukturen, in welche diese eingebettet sind, sowie von der Vertrauensbereitschaft eines Akteurs abhängt, inwieweit eine Vertrauensentscheidung auf Kalkülen oder Gefühlen beruht.⁴⁷³

Wie Ripperger (1998b) ist aber auch Nuissl (2000) der Meinung, dass Vertrauen nicht ausschließlich auf Emotionen beruhen kann, sondern immer auch auf Informationen basiert.⁴⁷⁴ Luhmann (1989) schreibt ebenfalls: „Man kann nicht ohne jeden Anhaltspunkt und ohne alle Vorerfahrung Vertrauen schenken.“⁴⁷⁵ Nach Koller (1990) kann Vertrauen jedoch auch nur auf Emotionen, wie z.B. Impulsivität, beruhen.⁴⁷⁶

Allerdings soll dem Argument von Seifert (2001) widersprochen werden, wenn er schreibt, dass die affektive Basis für Vertrauen ebenfalls emotional belastete Kontexte sein können wie

⁴⁷⁰ Vgl. Seifert (2001), S. 54 sowie Plötner (1995), S. 126. Auch hier muss angemerkt werden, dass von einem ökonomischen Standpunkt aus, Vertrauen nicht ausschließlich auf Sympathie beruhen kann. Während eine Vertrauenserwartung in bestimmten Situationen Elemente von Sympathie enthalten kann, ist anzunehmen, dass diese insbesondere aber auf einer Verarbeitung weiterer vorhandener Informationen beruht. Die Vertrauenshandlung schließlich kann, einem ökonomischen Verständnis entsprechend, erst recht nicht ausschließlich auf Sympathie beruhen, da hier neben einer Vertrauenserwartung seitens des Vertrauensgebers zusätzlich noch eine Kosten-Nutzen-Betrachtung erfolgt.

⁴⁷¹ Vgl. Siegrist (2001), S. 31.

⁴⁷² Vgl. Siegrist (2001), S. 31 und Gigerenzer/Selten (2001), S. 9f. Aber auch Brockner/Siegel (1996), S. 31. Zur Wirkung von Emotionen weiterführend Loewenstein et al. (2001).

⁴⁷³ Vgl. Seifert (2001), S. 55. Danach würden vertrauensvolle Menschen Vertrauen eher aufgrund von Gefühlen vergeben als misstrauische. Zudem ist der affektive Gehalt einer Vertrauensbeziehung am stärksten in intimen und romantischen Beziehungen zu finden. Dazu z.B. Bierhoff/Buck (1997).

⁴⁷⁴ Vgl. Nuissl (2000), S. 22.

⁴⁷⁵ Luhmann (1989), S. 20.

⁴⁷⁶ Vgl. Koller (1990), S. 2ff. So auch Deutsch (1962), S. 136ff. Koller nennt neben der Impulsivität als Basis von Vertrauen auch die Vertrauensvergabe aus Verzweiflung. Da die Mehrheit der Autoren, die sich mit Vertrauen befassen, jedoch darin übereinstimmt, dass die Freiheit der Entscheidung zu vertrauen gegeben sein muss (dazu auch Kapitel 4.1), wird Vertrauen aus Verzweiflung in der vorliegenden Arbeit definitiv nicht zum „Vertrauen“ gezählt.

Notsituationen (wie Verzweiflung, Hilflosigkeit)⁴⁷⁷ da nach Ansicht der Autorin hier keine Wahlfreiheit in der Entscheidungssituation gegeben ist. Diese Wahlfreiheit stellt jedoch, wie bereits mehrfach betont, eine wichtige Eigenschaft von Vertrauenssituationen dar.⁴⁷⁸

Eine weiterführende Diskussion um das Verhältnis von Emotionen und Informationen soll im limitierten Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht erfolgen. Im Folgenden stehen jedoch mehr die Informationen als Vertrauensbasis im Vordergrund der Betrachtung, da ihnen eine stärkere ökonomische Relevanz zugesprochen wird bzw. über sie stärkere Anknüpfungspunkte zur ökonomischen Forschung und zu ökonomischen Instrumentarien gegeben sind.

Vertrauen kann auch aus *Gewohnheit* gegeben werden.⁴⁷⁹ Frühere Informationen im Sinne von Erfahrungen dürften hier jedoch die eigentliche Basis darstellen. So besitzt Vertrauen dann einen habitualisierten Charakter, wenn es auf Gegenseitigkeit beruht und auf der Grundlage eines reichen Erfahrungsschatzes und großer Vertrautheit vergeben wird.⁴⁸⁰ Angenommen werden kann, dass Vertrauen aus Gewohnheit entweder in bestehenden Vertrauensbeziehungen gegeben wird oder aber im Sinne von (gewöhnheitsmäßiger) Imitation bzw. aufgrund der (gewöhnheitsmäßigen) Übernahme der Erfahrungen anderer auch bei Erstkontakten gegeben werden kann.

Neben den genannten Basen werden auch *Normen*⁴⁸¹ bzw. *Kultur*⁴⁸² explizit als Grundlagen für Vertrauen genannt. Indirekt angesprochen wurden diese Aspekte bereits bei den Rollenerwartungen und dem sog. *role-based trust*, aber auch bei den herrschenden „normenvermittelnden“ Institutionen.

Kulturelle Aspekte sind jedoch nicht als gegeben anzusehen, sondern als abhängige Variablen der sozialen Umständen und ursächlichen Prozesse, welche sie selbst verursachen. So stellte sich z.B. in zahlreichen ökonomischen Experimenten heraus, dass nicht alle Menschen egoistisch handeln, sondern dass ein gewisser Anteil auch reziprok agiert,⁴⁸³ was sich neben anderen Erklärungsansätzen (siehe dazu Kapitel 4.2.1.2) durch herrschende soziale bzw.

⁴⁷⁷ Vgl. Seifert (2001), S. 54.

⁴⁷⁸ Siehe dazu Kapitel 4.1.

⁴⁷⁹ Vgl. beispielsweise Nooteboom (2002), S. 62.

⁴⁸⁰ Vgl. Strasser/Voswinkel (1997), S. 222. Weiterführend zu habitualisiertem Vertrauen Misztal (1996), S. 102ff.

⁴⁸¹ Dazu z.B. Martin (2003), S. 133 oder Hosmer (1995), S. 388 mit Bezug auf Bradach/Eccles (1989).

⁴⁸² Vgl. beispielsweise Sztompka (1999), S. 99ff. Eine Vertrauenskultur ist demnach ein System von Werten und Normen über Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit (so z.B. allgemein anerkannte Regeln zur Vertrauensvergabe oder Reziprozität).

⁴⁸³ Vgl. z.B. Fehr et al. (1997), Fischbacher et al. (2001) oder auch Fehr/Falk (2002).

kulturelle Normen begründen lässt. Kulturelle Aspekte der Vertrauensvergabe werden zunehmend untersucht.⁴⁸⁴

Bei Normen und Kultur als Grundlagen von Vertrauen handelt es sich im Besonderen um relationale Überlegungen, wie sie von den strukturorientierten Ansätzen zum Konstrukt des Vertrauens (siehe Kapitel 4.2.2) betont werden. In Bezug auf organisationstheoretische Überlegungen verwendet Kramer (1999) den Begriff „rule-based trust“ und meint damit „explicit and implicit understandings regarding transaction norms, interactional routines, and exchange practices“.⁴⁸⁵

Kultur bzw. Normen als Grundlage von Vertrauen können jedoch auch Emotionen bzw. Gefühle als Vertrauensbasis beeinflussen. Ripperger (1998b) geht hier davon aus, dass Gefühle zwar zum Teil angeboren sind, teilweise aber auch durch Sozialisation erlernt⁴⁸⁶ und somit von Normen und Kultur geprägt werden.

Zudem erscheinen Personen, die einem selbst vertrauter sind, auch als vertrauenswürdiger. Dies kann zu Diskriminierungen hinsichtlich Äußerlichkeiten wie Hautfarbe oder Geschlecht führen.⁴⁸⁷ Solche Diskriminierungen sind jedoch nicht allein Folge von Sozialisation oder der Wahrnehmung einer gemeinsamen Lebenswelt, sondern beruhen auch auf den Vertrauensgrundlagen der Information, Kognition und Emotion. Wenn z.B. Kosten der Informationsbeschaffung hoch sind, so wird von Entscheidungssubjekten häufig eine Stereotypisierung vorgenommen bzw. Heuristik angewandt, wobei meist auf eine wahrgenommene Ähnlichkeit zur eigenen Person abgestellt wird.⁴⁸⁸

Zurückkommend auf die Basis der gemeinsamen Lebenswelt, ist es ferner wichtig zu betonen, dass die sozialen Beziehungen nicht durch Ausbeutung, Dominanz und Verschwörung bestimmt werden dürfen, sondern von geteilten Informationen, gemeinsamen Werten⁴⁸⁹ und Zielen sowie der allgemeinen Bereitschaft zu „solidary involvement“.⁴⁹⁰ Deutlich wird hierbei

⁴⁸⁴ Siehe dazu beispielsweise die experimentalökonomischen Untersuchungen von Orma-Hirten in Kenya oder zahlreiche ländervergleichende Analysen. Camerer (2003), S. 68ff.

⁴⁸⁵ Vgl. Kramer (1999), S. 579.

⁴⁸⁶ Vgl. Ripperger (1998b), S. 97.

⁴⁸⁷ Vgl. Rotenberg/Cerda (1994) und Rotenberg (1984).

⁴⁸⁸ Hierzu z.B. Sztompka (1999), S. 79ff. oder Nooteboom (2002), S. 79 sowie die Argumentation zu den sozialen Kategorien in Kapitel 5.3.2.

⁴⁸⁹ Viele Autoren betonen, dass Werte wichtig sind für die Entstehung von Vertrauen. Werden die eigenen Werte durch das Verhalten einer Personengruppe oder eines Repräsentanten reflektiert, so führt dies zu sozialem Vertrauen. Vertrauen entsteht somit, wenn andere die Welt in ähnlicher Weise reflektieren wie man selbst. Dass die Übereinstimmung in den Wertvorstellungen einen positiven Einfluss auf Vertrauen hat, konnte in verschiedenen empirischen Studien belegt werden. Siehe z.B. Jones/George (1998), Earle/Cvetkovich (1995) und Siegrist et al. (2000).

⁴⁹⁰ Vgl. Lewis/Weigert (1985), S. 981f.

der Zusammenhang bzw. die Interaktion mit den Normen bzw. der allgemeinen Kultur als Basis des Vertrauens.

Auch die bereits angesprochenen Erfahrungen als Vertrauensbasis können sowohl durch direkte Interaktionen als auch durch Sozialisation vermittelt werden und bilden die Grundlage für Erwartungen bzw. *Einstellungen* wie z.B. einer Vertrauenseinstellung, auf die in Abschnitt 4.5.1 näher eingegangen wird.⁴⁹¹ Solche Überlegungen werden auch von Khalil (2003) angestellt, wenn er „*trust as trait*“ verstanden als prosoziale Haltung bzw. einem „moralischem Gen“, als eine unter vielen möglichen Auffassung von Vertrauen benennt.⁴⁹²

Sowohl solche Persönlichkeitseigenschaften als auch sog. soziale Kategorien (wie beispielsweise das Geschlecht des Vertrauensgebers) werden insbesondere in der ökonomischen Literatur als Vertrauensbasen stark vernachlässigt, obwohl es Evidenz für ihre Relevanz gibt.⁴⁹³ In Kapitel 5 werden sie deshalb in ein Teilmodell der Bildung einer Vertrauenserwartung einbezogen.

In Kapitel 4.2.3 zur Entstehung von Vertrauen durch Interaktionen wurde bereits auf das notwendige basale Vertrauen verwiesen. Dieses basale Vertrauen wird als Voraussetzung dafür gesehen, dass Vertrauen als soziales Phänomen überhaupt existieren kann. Damit es entstehen kann, ist wiederum Voraussetzung, dass Menschen in einer *gemeinsamen sozialen Realität* leben, in der sie sich auf reziproke Verhaltenserwartungen einstellen können.⁴⁹⁴

Bei all den bisher genannten Aspekten muss nach Schiefenhövel (1994) gegeben sein, dass die Person überhaupt die psychischen Fähigkeiten (angeboren oder frühkindlich erworben) hat, Vertrauen schenken zu können. Die Entstehung von Vertrauen setzte neben dem Vorhandensein einer gemeinsamen Lebenswelt auch immer ein Basisvertrauen voraus. Hiermit ist insbesondere ein Selbstvertrauen⁴⁹⁵ und das Vertrauen in die Angemessenheit und Stabilität der eigenen Weltdeutungen⁴⁹⁶ angesprochen.

Transferiert man die Erkenntnisse über die Basen des Vertrauens auf die konkrete Fragestellung der Identifikation von Sekundärdeterminanten im Rahmen dieser Arbeit, so sind hier auf der Ebene des Vertrauensnehmers (1) dessen Interpretationsleistungen⁴⁹⁷ bzw.

⁴⁹¹ So z.B. Rotter (1967), Rotter (1971) oder Mayer et al. (1995).

⁴⁹² Vgl. Khalil (2003), S. xxiiiff.

⁴⁹³ So z.B. Rotter (1967), aber auch Seifert (103), S. 103.

⁴⁹⁴ Vgl. Luhmann (1989), S. 17ff. Unter dem Begriff „gemeinsame soziale Realität“ ist die gegenseitige Verstehbarkeit (Deutungsmuster, informelle Institutionen etc.) zu verstehen.

⁴⁹⁵ Dazu Petermann (1996).

⁴⁹⁶ Dazu Barber (1983).

⁴⁹⁷ Hierzu gehören im weitesten Sinne auch vorgenommene Typisierungen.

emotionale Eigenschaften, kognitive Fähigkeiten, aber auch Einstellungen/Erfahrungen⁴⁹⁸ und das basale Vertrauen⁴⁹⁹ angesprochen. Auf der Ebene der Transaktion bzw. der konkreten Situation (2) werden die verfügbaren Informationen und (damit auch) die konkreten Rollenerwartungen im spezifischen Kontext erwähnt. Auf der Ebene der Umwelt schließlich (3) sind Normen und Werte, die vorherrschende Kultur, soziale Rollenerwartungen und die Institutionen sowie die Annahme einer gemeinsamen Lebenswelt von Bedeutung.

4.4 Dimension 3: Worauf ist Vertrauen gerichtet?

Grundsätzlich kann sich Vertrauen, hier jetzt als im allgemeinsten Sinn verstandene Erwartung des Vertrauensgebers, auf alle Bereiche der menschlichen Umwelt richten. In der Literatur findet man zwei unterschiedliche Klassifikationen, anhand derer sich Bezugsobjekte von Vertrauen identifizieren lassen.

Eine erste Klassifikation stellt Vertrauen auf personaler Ebene, d.h. dem Vertrauen zwischen individuellen Akteuren, dem Vertrauen auf systemischer bzw. institutioneller Ebene gegenüber.⁵⁰⁰ Somit kann Vertrauen zum einen auf konkrete Personen gerichtet sein und zum anderen auf Systeme bzw. Institutionen.

Während die ökonomische Forschung ausgehend vom methodologischen Individualismus Vertrauen im Allg. auf den interpersonellen Kontext bezieht, ist das soziologische Erkenntnisinteresse vor allem auf dasjenige Vertrauen gerichtet, welches sich auf Institutionen richtet.⁵⁰¹ Allerdings ist in der soziologischen Forschungsrichtung eine Trennung zwischen Personenvertrauen und Institutionenvertrauen gar nicht eindeutig möglich, da angenommen wird, dass die Wirksamkeit von Normen und Handlungsregeln den Aufbau von Beziehungen erst ermöglicht, d.h. dass das basale Grundvertrauen in die Wirksamkeit nicht von der Entstehung spezifischer Vertrauensbeziehungen zwischen Akteuren zu trennen ist.⁵⁰² „[...] we would expect to lose trust in other persons as trust in our common institutions

⁴⁹⁸ Mit der Berücksichtigung von Erfahrungen auf der Ebene des Entscheidungsträger ist auch die Vertrauensvergabe aus Gewohnheit angesprochen. Man kann hier jedoch auch argumentieren, dass diese in den Bereich der Interpretation gehört, da damit ja „Vereinfachungsmechanismen“ angesprochen sind. Solche Vereinfachungsmechanismen sind wiederum durch die Art der Transaktion bzw. Umwelt begründet, weil sie nur in stabilen Umwelten bzw. wiederholt gleichen Situationen Anwendung finden können. Zu beachten ist also, dass sowohl zwischen den als auch innerhalb der Sekundärdeterminanten Interdependenzen herrschen.

⁴⁹⁹ Da dessen Vorhandensein jedoch bei allen Entscheidungsträgern vorausgesetzt wird, können hiermit keine individuellen Unterschiede in der Wahrnehmung der Entscheidungssituation begründet werden.

⁵⁰⁰ Siehe z.B. Barber (1983).

⁵⁰¹ Vgl. Nussli (2000), S. 26.

⁵⁰² Vgl. Nussli (2000), S. 26.

erodes.“⁵⁰³ In modernen Gesellschaften ist zudem eine Loslösung der Vertrauensbasis vom interpersonalen Vertrauen und ein Bedeutungszuwachs des Systemvertrauens zu verzeichnen.⁵⁰⁴

Jedoch kann sich auch das in der ökonomischen Vertrauensforschung betrachtete Vertrauen auf Institutionen beziehen, wobei hiermit im Gegensatz zum Begriffsverständnis der Soziologie nicht nur gesellschaftlich etablierte Institutionen (z.B. allgemein anerkannte reziproke Handlungen bzw. Handlungsregeln) gemeint sind, sondern ein weiter definiertes Verständnis zugrundegelegt wird. So bezieht man sich eher auf soziale „Organisationen“ bzw. Systeme (z.B. Kirche, Politik, Währungsstabilität, Rechtssystem, Expertensysteme) oder gesellschaftliche Mechanismen.

Systemvertrauen als Institutionenvertrauen bedeutet für den Akteur, in ein entpersonalisiertes System zu vertrauen, welches unabhängig von ihm funktioniert, z.B. das Wirtschaftssystem oder das ärztliche Versorgungssystem.⁵⁰⁵ Eine Form des Systemvertrauens ist beispielsweise auch das Vertrauen in die generelle Qualität des Sozialsystems, der Regierung etc. (z.B. „Amerika ist eine großartige Gesellschaft.“ oder „Demokratie ist das einzige gerechte System.“).

Deutlich wird, dass es eine Vielzahl von Vorstellungen darüber gibt, auf welche Institutionen sich Vertrauen beziehen kann. Diese lassen eine eindeutige Aussage deshalb vermissen, da sich das zugrunde gelegte Begriffsverständnis von Vertrauen entweder stark unterscheidet oder aber als bekannt vorausgesetzt gar nicht explizit erwähnt wird. In diesem Zusammenhang ist eine definitorische Trennung zwischen dem Begriff des Vertrauens und Begriffen wie Glauben, Hoffnung, Prognose o.Ä. angebracht, die wie Vertrauen dazu dienen, Zukunftsoffenheit zu begrenzen.⁵⁰⁶ So wird z.B. bei Nuissl Hoffnung im Gegensatz zu Vertrauen als vereinbar mit völliger Unkenntnis über die Möglichkeiten und Wahrscheinlichkeiten bestimmter zukünftiger Ereignisse dargestellt, während Ripperger Hoffnung als generelle Reaktion auf alltägliche Risiken des Lebens definiert (z.B. geht man

⁵⁰³ Lewis/Weigert (1985), S. 974.

⁵⁰⁴ Vgl. z.B. Giddens (1990), S. 88 oder Luhmann (1989) zitiert in Dederichs (1997), S. 64.

⁵⁰⁵ Vgl. Dederichs (1997).

⁵⁰⁶ Eine solche Begriffsabgrenzung wird beispielsweise von Nuissl (2000), S. 6f., Ripperger (1998b), S. 40 und Khalil (2003), S. xv vorgenommen. Diese Diskussion soll hier jedoch nicht vertieft geführt werden, da es sehr viele verschiedenen Auffassungen einer solchen Abgrenzung gibt. Kapitel 4 dient insgesamt einer Ableitung einer Definition von Vertrauen, wie sie für die vorliegende Fragestellung sinnvoll erscheint. In Abhängigkeit von der gewählten Untersuchungsfrage sind jedoch generell auch andere Vertrauensdefinitionen und Abgrenzungen von Begriffen denkbar.

früh auf die Straße in der Hoffnung, dass einen kein Auto überfährt oder kein Stein vom Dach fällt und ernsthafte Verletzungen verursacht). Glauben beinhaltet darüber hinaus das „empathische Überzeugtsein mit dem Bewusstsein fehlenden Wissens“ und bezieht sich häufig auf „überirdische“ Bereiche.⁵⁰⁷

Es gibt es jedoch auch Autoren, die bestreiten, dass Vertrauen überhaupt institutionenbasiert sein kann.⁵⁰⁸

Beim auf konkrete Personen gerichteten Vertrauen kann man eine weitergehende Unterscheidung zwischen Vertrauen in die Absicht eines Akteurs und Vertrauen in die Kompetenz eines Akteurs vornehmen. Bezugsobjekt des Vertrauens sind damit relevante Eigenschaften der konkreten Bezugsperson. Uneinigkeit herrscht in der Literatur darüber, ob Vertrauen in das Können eines Individuums als eine dieser relevanten Vertrauenseigenschaften betrachtet werden kann.⁵⁰⁹

Die konkrete Vertrauenserwartung kann sich auch gleichzeitig auf verschiedene Objekte beziehen. Vertrauensobjekt können bestimmte Persönlichkeitsmerkmale (Person wird intrinsische Vertrauenswürdigkeit zugeschrieben), bestimmte Beziehungsmerkmale (Art der Beziehung, Zuneigung, Sanktionsmacht) und/oder bestimmte situative Merkmale (Normen, Situation lässt Enttäuschung nicht erwarten) sein.⁵¹⁰ Die gegenübergestellten Arten von Vertrauen können damit in einer spezifischen Vertrauensbeziehung koexistent sein.

Eine zweite Klassifikation stellt zunächst das Verständnis von generalisiertem, objektfreiem Vertrauen dem interpersonelle Vertrauen zwischen ganz konkreten Akteuren gegenüber. Objektfreies Vertrauen stellt das basale Vertrauen oder das Urvertrauen im Sinne Eriksons (1954) dar und überlagert damit – auf die erste Klassifikation bezogen – das Vertrauen auf der

⁵⁰⁷ Strasser/Voswinkel (1997), S. 218.

⁵⁰⁸ So Shapiro (1987) zitiert nach Hosmer (1995), S. 389.

⁵⁰⁹ So beinhaltet der Vertrauensbegriff bei Mayer et al. (1995) die Kompetenzen als Bestandteil, während Ripperger (1998b), S. 40 sich hingegen bei ihrer Definition von Vertrauen ausschließlich auf Situationen beschränkt, die sich auf die Absicht des Partners beziehen. Sie setzt dabei Kompetenz des Partners voraus. Falls jedoch Absicht und Kompetenz als Bestandteile von Vertrauen verstanden werden, so plädiert Oswald für eine getrennte Betrachtung beider. Diese wäre deshalb notwendig, da zu vermuten ist, dass Unabhängigkeit vorliegt – denn Vertrauen in die guten Absichten setzt nämlich nicht voraus, dass es sich um eine kompetente Person handelt. Kompetenz- und Absichtstrauen sind u.U. sogar gegenläufig. Im Beispiel von Oswald könnten Personenmerkmale, die positiv mit Kompetenz korrelieren wie Durchsetzungsfähigkeit und Ehrgeiz, negative Auswirkungen auf das Vertrauen in die gute Absicht des Partners haben. Dazu Oswald (1994), S. 117. Siehe zu dieser Problematik insgesamt Kapitel 5.3.1.

⁵¹⁰ Vgl. Nussli (2000), S. 27. Allerdings muss ein gewisses Restrisiko vorhanden sein, um von Vertrauen sprechen zu können. Eine Situation, die keine Enttäuschung erwarten lässt, ist keine Vertrauenssituation. Siehe dazu Kapitel 4.1.

personalen und der systemischen Ebene. Konzepte von Vertrauen, die zwischen diesen beiden Extrempolen liegen, sind laut NuiSSL (2000) z.B. das Konzept des Vertrauens als generalisierte Erwartungshaltung, mit der Akteure Menschen entgegentreten (Rotter 1971),⁵¹¹ sowie die Konzeptionen des Vertrauens in Professionen z.B. nach Misztal (1996)⁵¹² oder Konzeptionen des Vertrauens, welches sich auf bestimmte Entitäten (d.h. Gruppen von Personen, Organisationen oder deren Repräsentanten) bezieht.⁵¹³ Das Vertrauensobjekt ist dabei insofern bestimmt, als Vertrauen im weitesten Sinn auf bestimmte Menschengruppen bzw. Rollenträger bezogen wird.⁵¹⁴ Neben den bisher genannten Bezugsobjekten findet man auch die Unterscheidung von Vertrauen in bzw. zwischen vertraute(n) Akteure(n) und in bzw. zwischen unvertraute(n) Akteure(n).⁵¹⁵

Es wird weiterhin zwischen interpersonellem und sozialem Vertrauen unterschieden. Der Unterschied zwischen beiden besteht darin, dass es sich bei ersterem um eine direkte Interaktion handelt, durch die Feedback möglich wird, während dies bei letzterem nicht der Fall ist.⁵¹⁶ Vertrauen in Organisationen, Repräsentanten bzw. Professionen wäre demnach als soziales Vertrauen zu klassifizieren. So verstandenes soziales Vertrauen kann mit dem systemischen Vertrauen der ersten Klassifikation gleichgesetzt werden. Diese Klassifikation entspricht damit der zuerst dargestellten.

Über die genannten Bezugsobjekte des Vertrauens hinaus wird in der Literatur weiterhin das Vertrauen in Produkte diskutiert.⁵¹⁷ Letzteres kann durch Informationen, Emotionen und die Beeinflussung kognitiver Prozesse hervorgerufen werden, wird insbesondere durch verschiedenste Marketingaktivitäten erzeugt und soll zu Vertrauen in Produkte und Utensilien führen. So mag der Konsument darauf vertrauen, dass Cornflakes gesund und japanische Autos zuverlässig sind.

⁵¹¹ NuiSSL führt keine Gründe für diese Zuordnung an. Die Autorin vermutet jedoch, dass diese Art des Vertrauens deshalb als zwischen den Extrempunkten liegend angesehen wird, weil im weitesten Sinne die Vertrauenswürdigkeit von Personen angesprochen ist und es sich damit nicht um völlig objektfreies Vertrauen handelt.

⁵¹² Vgl. NuiSSL (2000), S. 24.

⁵¹³ Vgl. Cvetkovich/Löfstedt (1999).

⁵¹⁴ Vertrauenskonzepte sind nach NuiSSL (2000), S. 25 umso funktionalistischer angelegt, je stärker die Vertrauensobjekte generalisiert sind.

⁵¹⁵ Eine ausführliche Literaturübersicht findet sich hierzu in Bigley/Pearce (1998), S. 409.

⁵¹⁶ Vgl. Siegrist (2001), S. 30.

⁵¹⁷ Diese Art von Vertrauen ist insbesondere im Marketing wichtig. Ziel ist es hierbei, über Vertrauen eine Kundenbindung an das Produkt, die Marke oder das Unternehmen zu erreichen. Hierdurch kann auch ein sog. akquisitorisches Potential gewinnbringend aufgebaut werden. Siehe dazu z.B. Meffert (2000).

Des Weiteren gibt es auch Autoren, die unter Vertrauen den Glauben an die Richtigkeit abstrakter Prinzipien wie technisches Wissen,⁵¹⁸ Vertrauen in die Stabilität der Erdumlaufbahn⁵¹⁹ oder Vertrauen in die „forces of nature“⁵²⁰ verstehen.

Neben Vertrauen in Bezug auf Personen, Institutionen und weiterer genannter Bezugsobjekte wird auch Vertrauen in Bezug auf sich selbst erwähnt, d.h. das Selbstvertrauen, und Vertrauen in metaphysische Objekte, z.B. das Gottvertrauen.⁵²¹ Gottvertrauen wäre im Sinne der obigen Aussage eher unter dem Begriff des Glaubens zu fassen. Auf Selbst- und Gottvertrauen wird in der vorliegenden Arbeit jedoch nicht weiter eingegangen.

Für die konkrete Fragestellung der vorliegenden Arbeit wird sich grundsätzlich nur auf das Vertrauen bezogen, welches auf einen konkreten Akteur gerichtet ist. Diese Art des Vertrauens betrachtet Nooteboom (2002) als die komplizierteste: „Trust in people [...] is the most complicated form [...]“⁵²² Alle anderen vorgestellten Bezugsobjekte von Vertrauen werden allenfalls am Rande bzw. gar nicht betrachtet. Plausibel könnte jedoch sein, dass z.B. das Vertrauen in Systeme (wie beispielsweise das Rechtssystem und die damit verbundenen geltenden Normen und Werte) eine Rolle in Situationen spielen könnte, in denen der Entscheidungsträger keine spezifischen Informationen zum Vertrauensnehmer hat und somit einen Informationstransfer vom System bzw. der Situation auf die konkrete Person vornehmen muss. Diese Überlegungen der Übertragung von Vertrauen in Systeme auf Personen (und vice versa) werden in Abbildung 16 anhand drei ausgewählter Basen von Vertrauen verdeutlicht.

⁵¹⁸ Vgl. Oswald (1994), S. 117 und auch Giddens (1995), S. 49.

⁵¹⁹ Vgl. Sztompka (1999), S. 19f.

⁵²⁰ Vgl. hier Nooteboom (2002), S. 192.

⁵²¹ Dazu Dederichs (1997), S. 64 oder Nooteboom (2002), S. 192.

⁵²² Nooteboom (2002), S. 192.

| Vertrauensquelle Vertrauensobjekt | Erfahrungen im Tausch (Informationen) | Eigenschaften (Informationen) | Institutionen (Normen, Kultur, gemeinsame Lebenswelt) |
|--------------------------------------|--|--|---|
| Person Disembedding ↑ | positive Erfahrungen mit Personen in Austauschbeziehungen | vertrauensrelevante Eigenschaften von Personen | Regelungen interpersoneller Austauschbeziehungen |
| System Reembedding ↓ | positive Erfahrungen mit sozialen Systemen in Austauschbeziehungen | vertrauensrelevante Eigenschaften sozialer Systeme | Regelungen interorganisationaler Austauschbeziehungen |

Abbildung 15: Exemplarische Zusammenführung von Vertrauensquelle und Vertrauensobjekt

Quelle: in Anlehnung an Loose/Sydow (1994), S. 180.

4.5 Dimension 4: Wie tritt Vertrauen in Erscheinung?

4.5.1 Ansätze der Betrachtung von Vertrauen als spezifische Erwartung

Im Folgenden werden die drei in der Literatur diskutierten Erscheinungsformen von Vertrauen vorgenommen. Dabei handelt es sich nicht um völlig isolierte Erscheinungen, da durchaus Zusammenhänge bestehen können. Die vorgenommene Klassifikation erfolgt vielmehr anhand der jeweils *schwerpunktmäßig* erfassten Erscheinungsform, die entweder 1.) eine spezifische Vertrauenserwartung oder 2.) eine generalisierte Vertrauenseinstellung oder aber 3.) eine Vertrauenshandlung sein kann. In Kapitel 4.5.4 werden anschließend kurz Modelle vorgestellt, die *explizit* mindestens zwei dieser Erscheinungsformen erfassen.

In klassischen spieltheoretischen Modellen wird Vertrauen als beobachtbares Phänomen, d.h. als Vertrauenshandlung konzipiert.⁵²³ Jedoch kann wie erläutert gegen diese Sichtweise der zentrale Einwand vorgebracht werden, dass vertrauensvollem Handeln keine Vertrauenserwartung zugrunde liegen muss.⁵²⁴

Einige Ansätze betonen diese Vertrauenserwartung jedoch explizit. Ripperger (1998b) modelliert z.B. die Vertrauenshandlung in ihrem *Rational Choice Modell* unter Einbezug der Wahrscheinlichkeiten über das erwartete Verhalten eines potentiellen Partners. Diese

⁵²³ So z.B. Schmidtchen (1994).

⁵²⁴ Vgl. Ripperger (1998b), S. 93.

Erwartung stützt sich auf den Glauben, dass der Vertrauensnehmer motiviert ist, freiwillig auf opportunistisches Verhalten zu verzichten.⁵²⁵

Da es sich hierbei um die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines konkreten potentiellen Vertragspartners handelt, stellt diese eine *spezifische* Vertrauenserwartung dar. Solche spezifischen Erwartungen stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Bezugsobjekt des Vertrauens (hier: Personen).⁵²⁶

Eine spezifische Vertrauenserwartung kann sich aber auch auf konkrete Systeme oder Institutionen beziehen. Vor dem Hintergrund der Fragestellung der vorliegenden Arbeit sowie der vorgenommenen Schlussfolgerungen im vorigen Kapitel werden im Folgenden nur noch solche Vertrauenserwartungen betrachtet, die sich auf Personen als Interaktionspartner beziehen.

Solch eine spezifische Vertrauenserwartung kann als eine subjektive Wahrscheinlichkeitsannahme betrachtet werden, dass sich der Transaktionspartner, d.h. der Vertrauensnehmer, wie erhofft, vertrauenswürdig verhalten wird.⁵²⁷

Sie gründet sich hauptsächlich auf wahrgenommene direkte Informationen über die Eigenschaften und sozialen Kategorien des Vertrauensnehmers. Darüber hinaus können auch die Merkmale der Vertrauenssituation an sich bzw. der Umwelt als indirekte Informationsbasis herangezogen werden. So ist nach Lindenberg (2001) Vertrauen beispielsweise die Erwartung bzw. die Überzeugung, dass die Versuchungen des Partners zum Defektieren nicht zur Reduktion dessen *Zuverlässigkeit* führen.⁵²⁸ Die Erwartung eines Vertrauensgebers kann neben der hier beispielhaft erwähnten Zuverlässigkeit auf sehr verschiedenen Dimensionen bzw. Eigenschaften des Vertrauensnehmers beruhen. Nach Mayer et al. (1995) sind in der relevanten Literatur insbesondere drei dieser Eigenschaften des Vertrauensnehmers wiederfindbar. Es sind dies die Integrität, die Kompetenz und das Wohlwollen des Vertrauensnehmers bzw. des konkreten Transaktionspartners. Neben diesen Eigenschaften gibt es in der Literatur auch Anhaltspunkte dafür, dass auch die sozialen Kategorien (d.h. im weitesten Sinne unveränderliche und beobachtbare Merkmale wie Alter, Geschlecht, sozialer Status) die spezifische Vertrauenserwartung beeinflussen.⁵²⁹

⁵²⁵ Vgl. Ripperger (1998b), S. 45.

⁵²⁶ Siehe hierzu Kapitel 4.4.

⁵²⁷ Vgl. Seifert (2001), S. 60.

⁵²⁸ Vgl. Lindenberg (2000), S. 4.

⁵²⁹ Siehe z.B. Seifert (2001), S. 103. An dieser Stelle sei auf die Diskussion zu den Basen des Vertrauens in Kapitel 4.3 verwiesen.

Da die spezifische Vertrauenserwartung eine entscheidende Rolle für den Fortgang der vorliegenden Arbeit spielt, sei auf eine umfassendere Darstellung in Kapitel 5 verwiesen.

4.5.2 Ansätze der Betrachtung von Vertrauen als generalisierte Erwartung bzw. Einstellung

Neben spezifischen Vertrauenserwartungen werden in der Literatur auch generalisierte Vertrauenserwartungen, die man z.T. auch als Vertrauensdispositionen bzw. -einstellungen bezeichnet, diskutiert. In Kapitel 4.4 zum Bezugsobjekt des Vertrauens wurde mit der vorgestellten zweiten Klassifikation bereits erwähnt, dass neben dem personellen Vertrauen zum einen auch völlig objektfreies Vertrauen existieren kann und zum anderen zwischen den beiden genannten Klassifikationspolen Vertrauen sich auch auf große Entitäten eines Systems beziehen kann.

Aus dieser Darstellung kann man die Erscheinungsform der generalisierten Erwartung bzw. Einstellung ableiten. Im Gegensatz zur in Kapitel 4.5.1 erläuterten spezifischen Vertrauenserwartung handelt es sich beim Vertrauen als generalisierter Erwartung bzw. Einstellung um eine stabile, sich nicht schnell ändernde Erwartung bzw. Einstellung, die im Extremfall als exogene Variable aufgefasst werden kann.⁵³⁰

Als sehr allgemeine und generelle bzw. i.w.S. objektfreie Auffassungen von Vertrauen im Sinne einer generalisierten Vertrauenserwartung können die Vertrauensdefinitionen des Philosophen Schottlaender (1958), aber auch die des Soziologen Luhmann (1989) oder des Psychologen Petermann (1996) betrachtet werden. Schottlaender spricht hier vom Weltvertrauen. Er führt Vertrauen neben bisherigen Lebenserfahrungen auch auf das Ausmaß an Hoffnung an das „Gute im Menschen“ zurück. Hiermit verbunden ist der Glaube an eine Vergeltung des selbst getätigten „Guten“ im Sinne einer reziproken Handlung.⁵³¹

Auch nach Luhmann (1989) ist Vertrauen ein allgemeiner Optimismus in die Zukunft, wobei der Autor hier noch eine im angelsächsischen sprachlich besser als im deutschen zu bewerkstellende Trennung zwischen „confidence“ und „trust“ einführt. Unter „confidence“ als einer Kategorie des Vertrauens versteht er danach ein gewisses Urvertrauen, ohne das man das Bett früh nicht verlassen kann und ohne das man nicht unbewaffnet aus dem Haus geht.

⁵³⁰ Von einer spezifischen Vertrauenserwartung wird angenommen, dass diese endogen ist, also von verschiedenen Faktoren beeinflusst wird.

⁵³¹ Vgl. Schottlaender (1958), S. 16 zitiert nach Ripperger (1998b), S. 101.

Unter „trust“ versteht der Autor im Unterschied zu „confidence“ ein eher entscheidungsbasiertes Vertrauen in (vorrangig) Personen, wobei explizit eine Alternativenbetrachtung erfolgt.⁵³²

In der Literatur findet man aber auch Definitionen von explizit so genanntem „generalisiertem“ Vertrauen, das nicht objektfrei, sondern bereits konkreter auf Personen gerichtet ist. So ist nach Petermann (1996) generalisiertes Vertrauen die unterstellte oder erhoffte Glaubwürdigkeit eines Partners im Allgemeinen.⁵³³ Bei dieser Definition kann bereits nicht mehr von Objektivität gesprochen werden, ungeachtet der Tatsache, dass hier immer noch eine gewisse Allgemeinheit gegeben, wenn angenommen wird, dass mit dem Begriff „Partner“ keine spezifische Person gemeint ist.⁵³⁴

Seifert (2001) definiert generalisiertes Vertrauen als die grundsätzliche Bereitschaft, Fremden, den Menschen an sich oder bestimmten Personengruppen unabhängig von situativen Spezifika vertrauensvoll zu begegnen.⁵³⁵

Insbesondere innerhalb der psychologischen Persönlichkeitstheorien wird Vertrauen als eine generalisierte Vertrauenseinstellung bzw. -erwartung beleuchtet. Zu den Persönlichkeitstheorien gehören z.B. Freuds Psychoanalyse, Adlers Individualpsychologie, Rogers Selbstpsychologie, Maslows Ganzheitlichkeitstheorie sowie die Theorie des Sozialen Lernens von Rotter und die Theorie der psychosozialen Entwicklung von Erikson.

Durch Persönlichkeitstheorien sollen:

1. Vorgehensweisen für eine möglichst zuverlässige und lebensnahe Beschreibung von Individuen geliefert werden;
2. individuelle Unterschiede menschlichen Verhaltens oder menschlicher Einstellungen in vergleichbaren Situationen verstanden und somit Vorhersagen ermöglicht werden;
3. das Verstehen und die Prognose, wie oder unter welchen Bedingungen Individuen ihre charakteristischen Verhaltensweisen und Einstellungen lernen oder erwerben, ermöglicht werden; und soll
4. verstanden werden, wie und unter welchen Bedingungen sich solche Verhaltensweisen und Einstellungen verändern.⁵³⁶

⁵³² Vgl. Luhmann (2000), S. 97f.

⁵³³ Vgl. Petermann (1996), S. 20.

⁵³⁴ So könnte man annehmen, dass der Autor mit dem Begriff des „Partners“ eine Gesamtheit an Bezugspersonen meint. Falls man eine solche Annahme jedoch nicht trifft oder diese nicht akzeptieren kann, so ist diese vorgenommene Begriffsabgrenzung so nicht korrekt.

⁵³⁵ Vgl. Seifert (2001), S. 22.

⁵³⁶ Vgl. Rotter/Hochreich (1979), S. 5.

Insbesondere die Psychologen Erikson und Rotter haben sich mit einer dispositiven situationsunabhängigen Vertrauenserwartung intensiv beschäftigt. Während Erikson davon ausgeht, dass es sich bei Vertrauen um ein sog. Urvertrauen handelt, was durch die frühe Mutter-Kind-Bindung entsteht, beschreibt Rotter Vertrauen als eine relativ stabile Persönlichkeitseigenschaft in Form einer generalisierten Einstellung, die durch Erfahrungen, wie dies in Abschnitt 4.3 schon kurz erwähnt wurde, erworben wurde. Da diese generalisierte Vertrauenseinstellung für den weiteren Verlauf der vorliegenden Arbeit eine wichtige Rolle spielt, wird auch hier auf eine ausführliche Darstellung dieser beiden Begriffsauffassungen bzw. der von Rotter entwickelten Theorie Sozialen Lernens auf Kapitel 5 verwiesen.

Mit Bezug auf die Fragestellung der Identifikation von Sekundärdeterminanten kann dieses Kapitel zusammenfassend festgestellt werden, dass erstens mit der spezifischen Vertrauenserwartung und zweitens der generalisierten Vertrauenserwartung bzw. -einstellung verschiedene Bereiche von Sekundärdeterminanten angesprochen sind, wie die folgende Abbildung verdeutlichen soll.

| Ausprägungen der Sekundärdeterminanten | | |
|--|---|---------------------------------|
| Eigenschaften des Entscheidungsträger | Merkmale der Aufgabe/Transaktion | Umwelt des Entscheidungsträgers |
| Generalisierte Vertrauenserwartung als Einstellung und somit Eigenschaft des Vertrauensgebers | Spezifische Vertrauenserwartung da auf ganz konkrete Charakteristika des Vertrauensnehmers bezogen | |

Abbildung 16: Zuordnung der Vertrauenserwartungen zu den Sekundärdeterminanten

Eigene Erstellung⁵³⁷

⁵³⁷ Es sei hier darauf hingewiesen, dass zwischen den drei Ausprägungen von Sekundärdeterminanten Interdependenzen bestehen können. So kann die generalisierte Vertrauenseinstellung einen Einfluss auf die spezifische Vertrauenserwartung haben (wenn diese, wie in 4.4 Kapitel angedeutet, überlagernd wirkt). Ebenso kann die Umwelt des Entscheidungsträgers sowohl auf die generalisierte Vertrauenseinstellung als auch auf die spezifische Vertrauenserwartung Einfluss ausüben.

4.5.3 Ansätze der Betrachtung von Vertrauen als konkrete Handlung

Insbesondere in spieltheoretischen Ansätzen wird Vertrauen als konkrete Handlung verstanden. Man setzt dabei Vertrauen, wie in Kapitel 4.2.1.2 erläutert, mit Kooperation, d.h. der Wahl des kooperativen Spielzuges im einseitigen Gefangenendilemmas oder des Investierens im Vertrauensspiel, gleich. Das Individuum wird dabei i.d.R. als sog. Blackbox gesehen.⁵³⁸ Vertrauen wird hierbei utilitaristisch, d.h. rein ergebnisorientiert, betrachtet.

Dies hat nach Kramer (1999) die Vorteile, dass Entscheidungen erstens beobachtet werden können und zweitens eine Reihe von Instrumentarien zur Verfügung stehen, um die theoretischen und empirischen Implikationen aus einer solchen „Vertrauen-als-Handlung-Konzeption“ zu verfolgen.⁵³⁹ Kognitions- und Interpretationsprozesse sowie Persönlichkeitsmerkmale, wie sie in der psychologischen Forschung im Betrachtungsmittelpunkt stehen, werden in der klassischen Spieltheorie i.A. ausgeblendet.⁵⁴⁰

Allerdings meint Nuissl (2000), dass die „Echtheit“ von Vertrauen, d.h. also eine Berücksichtigung der einer Vertrauenshandlung zugrunde liegenden kognitiven und persönlichkeitsbezogenen Merkmale, nicht zuletzt für das ökonomische Handeln empirisch bedeutsam ist.⁵⁴¹

Bei den Erklärungen der in Experimenten zu Gefangenendilemma und Vertrauensspiel beobachteten Kooperationsraten bzw. Investitionshöhen, werden jedoch bereits, wie in Kapitel 4.2.1.2 erläutert, einige Interpretations- und Wahrnehmungsaspekte berücksichtigt.⁵⁴²

Soll Vertrauen als Explanandum betrachtet werden, so ermöglicht ein ergebnis- bzw. handlungsorientiertes Begriffsverständnis relativ wenig Erklärungsbeiträge. Schließlich muss der beobachtbaren kooperativen Handlung gar keine Vertrauenserwartung oder -einstellung zugrunde liegen, sondern es kann ein solches Verhalten z.B. auch durch rein strategische Überlegungen bewirkt werden. Dieser Einwand trifft teilweise auch auf die spieltheoretischen Erklärungsansätze für beobachtbares Kooperations- und Investitionsverhalten als Vertrauensvergabe zu, denn auch hier stehen größtenteils andere Gesichtspunkte (z.B.

⁵³⁸ Allerdings sind hier die neueren Theorien zu erwähnen, die zumindest soziale Präferenzen und Vermutungen über die Intentionen anderer zulassen. Siehe dazu die Ausführungen im Kapitel 4.2.1.2.2. Allerdings finden keine Persönlichkeitseigenschaften Berücksichtigung.

⁵³⁹ Vgl. Kramer (1999), S. 572 mit Bezug auf March (1994), der dies aus einer organisationstheoretischen Sichtweise beleuchtet.

⁵⁴⁰ Mit klassischer Spieltheorie ist hiermit eine nicht-verhaltenswissenschaftlich orientierte Auffassung gemeint.

⁵⁴¹ Vgl. Nuissl (2000), S. 18. Bezüglich der dem Vertrauen zugesprochenen Funktionen sei auch auf das einführende Kapitel 4.1 verwiesen.

⁵⁴² Damit wird hier auch eine Vertrauenserwartung betrachtet. Dabei soll auf die einleitenden Worte in Kapitel 4.5.1 verwiesen werden. Die Klassifikation der drei Erscheinungsformen erfolgt gemäß der jeweiligen schwerpunktmäßigen Betrachtung, hier also der Vertrauens*handlung*.

strategische Überlegungen oder soziale Präferenzen) im Vordergrund. Selbst die intentionsbasierten Ansätze, die auf die Wahrnehmung des Spielpartners abzielen, leisten jedoch keinen Erklärungsbeitrag zur Wahrnehmungsentstehung.

In der vorliegenden Arbeit sollen Sekundärdeterminanten der Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit eines Transaktionspartners identifiziert werden. Die Vertrauenshandlung als solche wird dabei nicht betrachtet. Aus diesem Grunde werden die Ansätze, die sich schwerpunktmäßig auf die Vertrauenshandlung beziehen, nicht weiter verfolgt.

Neben der Betrachtung von Vertrauen als Handlung gibt es mehrere Ansätze, die Vertrauen als spezifische Erwartung, Einstellung und Handlung gemeinsam berücksichtigen. Wie erwähnt, nehmen viele Autoren auch gar keine klare Trennung zwischen den drei Erscheinungsformen des Vertrauens vor bzw. definieren abhängig vom Forschungsfeld einen Vertrauensbegriff, der entweder explizit oder implizit einen oder zwei oder gar alle drei Bestandteile enthält.⁵⁴³ Während innerhalb der gerade vorgenommenen isolierten Betrachtungen eher der Begriff der *Erscheinungsform* von Vertrauen verwendet wird, spricht man bei den jeweiligen Ansätzen, die verschiedenen Erscheinungsformen berücksichtigen, häufig von *Bestandteilen* im Prozess der Vertrauensentstehung.⁵⁴⁴

Im Folgenden sollen beispielhaft einige Ansätze vorgestellt werden, bei denen die einzelnen Erscheinungsformen bzw. Bestandteile entweder explizit als solche berücksichtigt werden oder bei welchen diese zumindest explizit erkennbar sind.

⁵⁴³ Hier kommt wiederum ein schon erwähntes Problem zum Vorschein. Obwohl dem Vertrauen einhellig eine Vielzahl von Funktionen zugesprochen wird, versäumen es viele Autoren, eine präzise Definition vorzunehmen und operieren mit diffusen Vertrauensbegriffen. So z.B. Littek/Heisig (1986), Gondek et al. (1992), Heisig (1997), Ouchi (1981), Bleicher (1982), Granovetter (1985), Kern (1996) zitiert nach Seifert (2001), S. 87 FN.

⁵⁴⁴ Dies wird wie folgt begründbar: Solche Ansätze sind häufig als eine Art Prozessmodell aufgebaut. Vertrauen (wie auch immer definiert) entsteht im Rahmen eines Prozesses, der verschiedene Bestandteile hat. Schwierig stellt sich hierbei wieder dar, dass die Definitionen eines so verstandenen Vertrauens von Autor zu Autor immer noch stark variieren.

4.5.4 Ansätze der gemeinsamen Betrachtung von Vertrauenseinstellung, Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung

Neben dem ausführlich vorgestellten und sehr häufig in diesem Zusammenhang zitierten Ansatz von Ripperger (1998b) in Kapitel 4.2.1.3 berücksichtigen auch weitere Autoren (z.B. Mayer et al. 1995 und Köszegi 2001) die verschiedenen Erscheinungsformen von Vertrauen und modellieren die Vertrauensvergabe damit als einen Prozess mit einzelnen Bestandteilen. Die folgende Aufzählung von solchen eher prozessorientierten Ansätzen ist lediglich beispielhaft und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Eine wichtige Prozesstheorie in diesem Bereich entwerfen Mayer et al. (1995), auf deren Vorarbeiten auch die Arbeit von Köszegi (2001) aufbaut und welche auch die Basis für das in der vorliegenden Arbeit entwickelte und überprüfte Teilmodell darstellt. Sie wird deshalb als „wichtige“ Theorie bezeichnet, weil die Autoren erstmals explizit Einflussfaktoren auf Seiten des Vertrauensnehmers *und* Einflussfaktoren auf Seiten des Vertrauensgebers, d.h. des Entscheidungsträgers, einbeziehen.

Mayer et al. gehen dabei von einer Vertrauenseinstellung als stabiler Persönlichkeitseigenschaft des Entscheidungsträgers aus, die Vertrauen im Sinne einer Risikoübernahmebereitschaft sowohl a) direkt (falls keine Informationen über einen Vertrauensnehmer vorliegen) als auch b) indirekt (als Moderatorvariable hinsichtlich der subjektiven Interpretation und Einschätzung bei vorliegenden Informationen über den Vertrauensnehmer) beeinflusst.⁵⁴⁵

Vertrauen wird von den Autoren wie erwähnt als die Bereitschaft zur Risikoübernahme definiert. Im Einschätzen der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers selbst sehen die Autoren kein Risiko. Diese Vertrauenseinschätzung stellt nur das „Level an Vertrauen“ (LV) dar. Ein Risiko wird nach ihrer Ansicht erst durch die offenbarte Handlung eingegangen. Hierfür führen die Autoren ein weiteres Element in ihr Modell ein: „RTR“ (Risk Taking in Relationships, C.F.), womit genau das Eingehen eines Risikos als offenbarte Handlung gemeint ist. Zu „RTR“ kommt es ggf. nach Bewertung wahrgenommener Risiken, welche die Kontextbetrachtung sowie die Gewichtung der Wahrscheinlichkeiten positiver und negativer Handlungskonsequenzen beinhalten und welche die Autoren als „Level an wahrgenommenem Risiko“ (LR) bezeichnen.

⁵⁴⁵ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 720f.

Das Level an Vertrauen (LV) wird dann mit dem Level des wahrgenommenen Risikos (LR) verglichen. Eine Vertrauenshandlung resultiert, wenn gilt, dass: $LV > LR$. Langfristeffekte werden über eine Rückkopplungsschleife berücksichtigt, indem die Ergebnisse von RTR dem Vertrauensgeber Informationen liefern, die er in seine erneute Bewertung des Vertrauensnehmers einbezieht.⁵⁴⁶

Wesentliche Kritikpunkte an diesem Modell sind die Verwendung des Begriffes Risiko als außerhalb der Beziehung zwischen Vertrauensnehmer und -geber liegend⁵⁴⁷ und die schwierige Operationalisierung einzelner vorgeschlagener Modellbestandteile für eine empirische Überprüfung (wie lässt sich beispielsweise eine „Bereitschaft zu vertrauen“ zuverlässig und valide ermitteln?).⁵⁴⁸

Unklarheiten entstehen weiterhin dadurch, dass das durch RTR erzielte Ergebnis möglicherweise nur durch situative Komponenten, die außerhalb des Einflussbereiches des Vertrauensnehmers lagen, hervorgerufen wurde. Wenn dies jedoch der Fall sein könnte – und dies auch dem Vertrauensgeber bekannt ist –, dann ist die direkte Rückkopplung zur Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit der Person des Vertrauensnehmers, wie sie im Modell vorgenommen wurde, nicht exakt.⁵⁴⁹

Trotz der angesprochenen Problembereiche ist das Modell von Mayer et al. (1995) das erste Modell, welches sowohl Eigenschaften des Vertrauensnehmers als auch des Vertrauensgebers berücksichtigt.⁵⁵⁰ Die Arbeit der Autoren kann insofern als wichtiger Meilenstein in der theoretischen Vertrauensforschung angesehen werden.

Auch Ripperger (1998b) nimmt, wie in Kapitel 4.2.1.3 erläutert, für die Darstellung der Vertrauensbeziehung als Principal-Agent-Beziehung eine Trennung von Vertrauenseinstellung und Vertrauenserwartung vor, bezieht später die Vertrauenseinstellung aber nicht explizit in das von ihr entwickelte Modell ein. Wie Mayer et al. (1995) nimmt jedoch auch Ripperger keine empirische Überprüfung ihres entwickelten Modells vor.

Schließlich nimmt auch Köszegi (2001) in Anlehnung an Ripperger (1998b) und Mayer et al. (1995) eine Trennung zwischen Vertrauensneigung, Wahrnehmung der Risikohöhe und vertrauensvollem Verhalten für ihre Analyse des Vertrauens in virtuellen Netzwerken vor.

⁵⁴⁶ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 724ff.

⁵⁴⁷ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 726.

⁵⁴⁸ Ausgeschlossen von dieser Kritik ist nur die Operationalisierung von RTR als tatsächlich gezeigtes Verhalten.

⁵⁴⁹ Dies kann dann der Fall sein, wenn die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit höher als die tatsächliche ist (also LT objektiv geringer war als LR und somit keine Vertrauenshandlung hätte vorgenommen werden dürfen), durch die situative Günstigkeit jedoch trotzdem das erwünschte Ergebnis eingetreten ist und dies nun der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers zugeschrieben wird.

⁵⁵⁰ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 729.

Virtuelle Netzwerke unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Struktur von herkömmlichen klassischen Koordinations- und Tauschsituationen, weshalb die Autorin u.a. der Frage nachgeht, ob Vertrauen ein sinnvoller Mechanismus zur deren Koordination ist. Die Autorin legt ihrer Analyse das auf der Arbeit von Mayer et al. (1995) aufbauende sog. TRISK-Modell (eine Wortmischung aus „trust“ und „risk“) zugrunde und analysiert den Vertrauensbildungsprozess als eine Serie von Entscheidungsproblemen unter Risiko mit dem gleichen Transaktionspartner. Die Arbeit zeichnet sich dadurch aus, dass das vorgestellte Modell eine empirische Überprüfung unter Bezugnahme auf einen virtuellen Kautschukmarkt fand. Hauptaugenmerk findet dabei das tatsächliche Kaufverhalten.

Zu Arbeiten, die Vertrauen aus einem breiten Blickwinkel untersuchen, gehört auch der Aufsatz von Martin (2003). Trotzdem er mit Bezug auf den althergebrachten Spruch „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.“ schlussfolgert, dass Vertrauen in seinem Kern Handeln ist, bezieht er auch Erwartungen, Emotionen etc. in seine Erklärungen ein. Allerdings spricht der Autor die verschiedenen Bestandteile nur an, entwickelt aber kein Modell der Vertrauensvergabe.⁵⁵¹

Die Arbeit von Sackmann (2002) hat die empirische Klärung des Konstruktes zwischenmenschlichen Vertrauens durch die Entwicklung einer gegenstandsverankerten Theorie zum Ziel. Die Autorin untersuchte per Interview 14 Beziehungsarten (Vertrauensfälle) und identifizierte verschiedene Vertrauensformen, die sie als volatiles, kognitives, erfahrungsbasiertes oder auch erlebtes Vertrauen klassifiziert, welche je nach Phase der Beziehung von Bedeutung sind. Die Autorin nimmt in ihrem Phasenmodell keine explizite Unterscheidung in die Begriffe der vorliegenden Arbeit vor. So stellt sie beispielsweise fest, dass in den von ihr untersuchten Beziehungen trotz geringen Wissens von Vertrauenswürdigkeit ausgegangen wird, führt aber nur „starkes Interesse am Kontakt“ als möglichen Grund an. Auf Einstellungen geht sie nicht ein (und kann dies aufgrund ihres gewählten Vorgehens auch nicht), obwohl diese hier möglicherweise auch eine Rolle spielen. In ihrem Modell spielen außerdem Erwartungen eine Rolle, die sich auf verschiedene Aspekte stützen (z.B. Erfahrungen, Informationen, Kognition). Vertrauen äußert sich schließlich in den Handlungen bzw. der Interaktion der Individuen. Die Autorin betont in ihrer Arbeit insbesondere die in Organisationen zu findende sog. Vertrauensillusion, die aufgrund der für

⁵⁵¹ Vgl. Martin (2003), S. 125. Jedoch wird dem Autor widersprochen, wenn er schreibt, dass Vertrauen sich gewissermaßen in der „irrationalen“ Vertrauensstat konstituiert, da eine Vertrauenshandlung nach vielfach erläuteter Ansicht der Autorin i.d.R. nicht als irrational bezeichnet werden kann, wenn vernünftige Begründungen vorliegen bzw. relevante Einflussfaktoren berücksichtigt wurden.

eine „erlebte Vertrauensbeziehung“ ungünstigen Rahmenbedingungen wie Abhängigkeiten und Kontaktnotwendigkeiten entsteht.⁵⁵²

Holland/Lockett (1998), die sich mit dem Verhältnis von Vertrauen und dem Entstehen virtueller Organisationen beschäftigen, stellen fest, dass eine Unterscheidung zwischen Vertrauen (subjektiv und dispositiv) und dem tatsächlichen Verhalten (=Vertrauenshandlung) wichtig ist. Verhalten in Bezug auf einen Transaktionspartner ist danach eine – nicht multiplikative – Funktion von subjektivem Vertrauen, dem situativen Risiko und der Wichtigkeit des Ergebnisses. Die Autoren vertreten hiermit die Auffassung, dass Vertrauen und Verhalten auch unabhängig voneinander bestehen können, da eine Vertrauenshandlung auch dann gewählt werden kann, wenn kein subjektives Vertrauen vorliegt.⁵⁵³ Unklar bleibt in diesem Zusammenhang, wieso die Autoren eine Handlung, die nicht auf subjektivem Vertrauen beruht, als rationale *Vertrauenshandlung* bezeichnen.

Offen bleibt in der Argumentation der Autoren ferner die Rolle des dispositiven Vertrauens – die Autoren führen den Begriff zwar ein, verwenden ihn jedoch nicht weiter.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass man innerhalb der Vertrauensforschung drei isolierte Erscheinungsformen sowie eine diese isolierten Formen integrierende Erscheinungsform findet. Wie erläutert kann Vertrauen (1.) als Einstellung, (2.) als Erwartung und (3.) als Handlung bzw. (4.) als Mischform dieser drei Bestandteile verstanden werden.

Hinsichtlich des Vertrauens als generalisierte Vertrauenseinstellung und somit *Persönlichkeitsvariable* (1.) stehen interpersonelle Unterschiede im Mittelpunkt der Betrachtung.

Innerhalb der betrachteten Erscheinungsformen (2.) und (3.) wird Vertrauen zum einen als *Situationsvariable* aufgefasst. Hierbei fokussiert man den Betrachtungspunkt auf Unterschiede in der Vertrauenserwartung in verschiedenen Situationen bzw. der Vertrauensvergabe zwischen verschiedenen Situationen. Bedeutsam sind Merkmale der Situation, die verschiedene Vertrauenserwartungen begründen können. Denkbar sind hier beispielsweise herrschende Normen und Regeln und damit verbunden Rollenerwartungen.

Zum anderen wird Vertrauen auch als *Beziehungsvariable* untersucht. Im Betrachtungsinteresse stehen hier Unterschiede in der Vertrauensvergabe bezüglich eines

⁵⁵² Die Illusion von Vertrauen nährt sich nach Ansicht der Autorin dabei aus der Notwendigkeit oder dem Wunsch, die Beziehung zum Transaktionspartner aufrechtzuerhalten. Allerdings stellt eine Beziehung, die auf Notwendigkeit basiert, keine Vertrauensbeziehung mehr dar. Siehe dazu die konstitutiven Merkmale einer solchen in Kapitel 4.1.

⁵⁵³ Vgl. Holland/Lockett (1998), S. 603 mit Bezug auf Lewis/Weigert (1985).

konkreten Transaktionspartners. Dieser stellt das Bezugsobjekt dar. Die Vertrauenserwartung stützt sich dabei auf verschiedene wahrgenommene Basen des Vertrauens, insbesondere Informationen.⁵⁵⁴

Angemerkt werden soll hier, dass eine Trennung zwischen Vertrauen als Situationsvariable und Beziehungsvariable nicht immer eindeutig vorgenommen werden kann. In bestimmten Situationen können nämlich Situationsvariablen als Beziehungsvariablen dienen.

Sind z.B. bei Erstkontakten keine direkten Informationen über die Vertrauenswürdigkeit des Transaktionspartners verfügbar, so muss der Vertrauensgeber auf alternative Informationen zurückgreifen. Beispielsweise kann er die erwartbare Dauer der Beziehung zwischen ihm und dem Vertrauensnehmer als Indikator für die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmer heranziehen. Die erwartbare Dauer als Merkmal einer Beziehung kann man jedoch auch als eine typische Situationsvariable für eine bestimmte Gruppe von Beziehungen auffassen. Insofern kann eine Trennung zwischen Beziehungs- und Situationsvariablen im Einzelfall schwierig sein.

Die Sinnhaftigkeit einer gemeinsamen Betrachtung der drei einzelnen Erscheinungsformen (4) unterstreicht Kramer (1999) mit Bezug auf Hardin (1992): „It is useful, he argues, to conceptualize trust as a three-part relation involving properties of a trustor, attributes of a trustee, and a specific context or domain over which trust is conferred.“⁵⁵⁵ So können Elemente individualistischer und strukturorientierter Ansätze (d.h. instrumentelle, persönlichkeitsimmanente und relationale Betrachtungen) erfolgsversprechend berücksichtigt werden: „Fully elaborated, a three-part theory of trust would thus afford adequate attention to both the calculative and relational underpinnings of trust.“⁵⁵⁶

In Bezug auf die Identifikation von Sekundärdeterminanten, die als Ziel der vorliegenden Arbeit definiert ist, sind damit alle drei der in Abbildung 6 dargestellten Kategorien von Sekundärdeterminanten angesprochen.

⁵⁵⁴ Siehe hierzu z.B. Petermann (1996), S. 48.

⁵⁵⁵ Kramer (1999), S. 574.

⁵⁵⁶ Kramer (1999), S. 574.

5 Determinanten der Einschätzung vertrauenswürdigen Verhaltens von Transaktionspartnern

Im Folgenden sollen auf Basis der klassifizierenden Darstellung aus Kapitel 4 Determinanten betrachtet werden, welche die Einschätzung vertrauenswürdigen Verhaltens beeinflussen.

In Bezug auf die in Kapitel 4 vorgenommene überblicksartige Erläuterung der Dimensionen des Konstruktes Vertrauen werden die folgenden Elemente herausgegriffen: Vertrauen wird zunächst als Ergebnis individueller Wahlhandlungen verstanden, gleichwohl aber durch strukturorientierte Elemente flankiert (Dimension 1). Als Basen der Vertrauensgenese stehen insbesondere Information und Erfahrung im Mittelpunkt (Dimension 2). Vertrauen bezieht sich auf einen spezifischen Transaktionspartner. Damit handelt es sich – auf Dimension 3 Bezug nehmend – um die Betrachtung zwischenmenschlichen Vertrauens.

Aufbauend auf der Erkenntnis, dass eine analytische Trennung von Vertrauen als Einstellung, Erwartung und Handlung (Dimension 4) und deren Zusammenführung in ein integratives Modell die Möglichkeit bietet, isoliert stehende Beiträge aus verschiedenen Disziplinen zu berücksichtigen,⁵⁵⁷ wird der Vertrauensbildungsprozess mit zunächst allen drei herausgearbeiteten Erscheinungsformen von Vertrauen kurz dargestellt; vor dem Hintergrund der Fragestellung der vorliegenden Arbeit wird die Vertrauenshandlung jedoch im weiteren Verlauf ausgeblendet. Es wird ein Modell der Bildung einer wahrgenommenen spezifischen Vertrauenserwartung vorgestellt.⁵⁵⁸ Diese spezifische Vertrauenserwartung stellt diejenige Wahrscheinlichkeit dar, mit der ein Vertrauensgeber annimmt, dass der Vertrauensnehmer vertrauenswürdig ist.

Postuliert wird, dass es Sekundärfaktoren auf drei verschiedenen Ebenen gibt, welche die Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung beeinflussen. Es sind dies 1.) die Charakteristika des Vertrauensnehmers, 2.) des Vertrauensgebers und 3.) der Situation.

Ausgewählte Sekundärfaktoren werden ausführlich vorgestellt und analysiert. Es erfolgt eine kritische Würdigung der Instrumente ihrer Messung, falls solche existieren. Darüber hinaus werden Zusammenhänge der verschiedenen Sekundärfaktoren bezüglich der Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung diskutiert. Das vorgestellte Modell und die dazu

⁵⁵⁷ So z.B. ähnlich Ripperger (1998b), S. 92.

⁵⁵⁸ Dieses Modell stellt im Bezug auf den gesamten Prozess der Vertrauensvergabe jedoch nur einen Teilaspekt dar und ist insofern als Teilmodell zu betrachten.

vorgenommenen Überlegungen dienen dann zur Ableitung bzw. Überprüfung von Hypothesen im Kapitel 5.5.

5.1 Das Drei-Ebenen-Modell der Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung

Bezieht man zunächst alle drei in Kapitel 4 genannten Erscheinungsformen für eine Definition von Vertrauen ein, so kann man Vertrauen folgendermaßen definieren:

Unter Vertrauen wird eine Handlung seitens des Vertrauensgebers verstanden, die eine riskante Vorleistung in einem Zustand der Ungewissheit darstellt, wobei dieser Handlung eine generalisierte Vertrauenseinstellung (= Erwartungshaltung) zugrunde liegt und sie sich auf eine Vertrauenserwartung gründet. Diese Definition wird mit Abbildung 17 veranschaulicht.

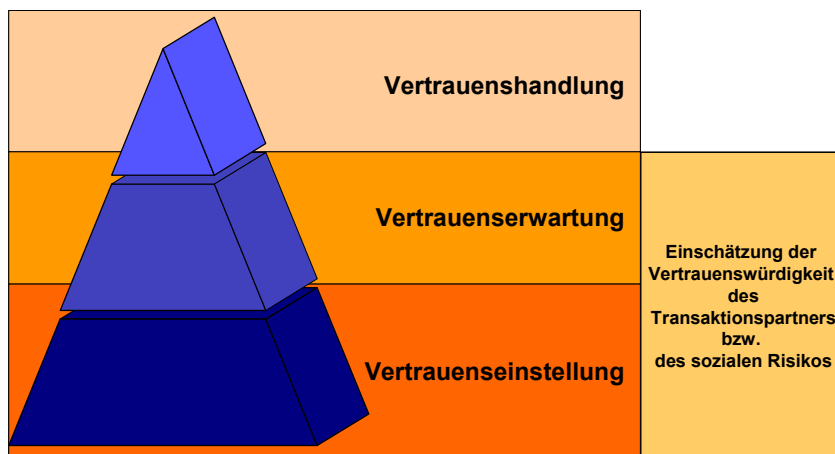


Abbildung 17: Grafische Veranschaulichung der Definition von Vertrauen
Eigene Erstellung

Im Folgenden wird ausschließlich die Bildung der (spezifischen) Vertrauenserwartung⁵⁵⁹ analysiert, d.h., mit Blick auf Abbildung 17 wird lediglich der Übergang von der Vertrauenseinstellung zur Vertrauenserwartung betrachtet.

Wie bereits erläutert, handelt es sich bei der Bildung dieser Vertrauenserwartung um die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Transaktionspartners bzw. (gegenteilig) um die Einschätzung des sozialen Risikos.

⁵⁵⁹ Da sich eine solche Vertrauenserwartung auf einen konkreten Vertrauensnehmer bezieht, ist sie „spezifisch“.

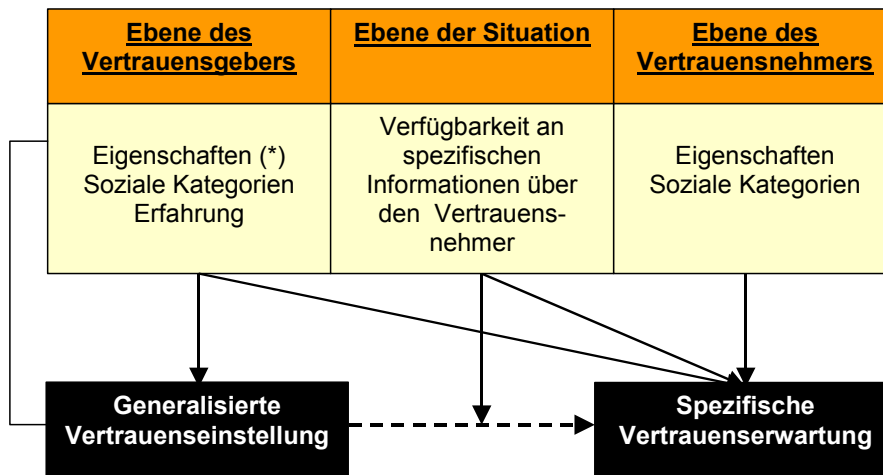


Abbildung 18: Modell der Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung

Eigene Erstellung

Anmerkung (*): Die generalisierte Vertrauenseinstellung stellt zwar eine Persönlichkeitseigenschaft des Vertrauensgebers dar, wird aber in der Grafik aufgrund der ihr zugesprochenen Bedeutung extra aufgelistet.

Ausgehend von einem *Rational-Choice-basierten* Ansatz ist die spezifische Vertrauenserwartung, wie in 4.5.4 dargestellt, abhängig von Einflussfaktoren auf drei Ebenen. Es sind dies a) Charakteristika⁵⁶⁰ des Vertrauensgebers, b) Situationsmerkmale in Form der Verfügbarkeit spezifischer Informationen über den Vertrauensnehmer und c) den Charakteristika des Vertrauensnehmers.

a) Zu den Charakteristika gehören auf der Ebene des Vertrauensgebers (neben dessen generalisierter Vertrauenseinstellung⁵⁶¹, die separat beleuchtet wird) Eigenschaften und soziale Kategorien (z.B. das Alter oder das Geschlecht). Ebenso spielen hier Erfahrungen eine Rolle. Diese beeinflussen, wie in Kapitel 5.2 gezeigt werden wird, die generalisierte Vertrauenseinstellung.

Die Charakteristika des Vertrauensgebers können einerseits einen Einfluss auf die Vertrauenseinstellung des Vertrauensgebers haben, andererseits beeinflussen sie die spezifische Vertrauenserwartung, indem sie eine Rolle bei der Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers spielen.

⁵⁶⁰ Unter dem Begriff Charakteristika (oder Eigenschaften i.w.S.) werden sowohl Eigenschaften i.e.S. als auch sozialen Kategorien gefasst. Die Vertrauenseinstellung stellt hierbei eine Persönlichkeitseigenschaft dar.

⁵⁶¹ Ein solches Begriffsverständnis unterscheidet sich z.B. deutlich vom Verständnis von Martin (2003). Auch für ihn ist Grundlage von Vertrauen zunächst eine „generalisierte“ Erwartung. Diese kann nun „spezialisiert“ oder allgemeiner Natur sein, jedoch bezieht der Autor beide Formen auf **konkrete** Personen bzw. Situationen. Siehe dazu S. 128. Dem folgt die Autorin nicht. Eine generalisierte Vertrauenseinstellung als Basis für Vertrauen wird in der vorliegenden Arbeit wie erläutert als eine Eigenschaft (i.e.S.) des Entscheidungsträgers aufgefasst.

b) Situationscharakteristika in Form der verfügbaren spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer haben ebenfalls zwei Auswirkungen. Erstens beeinflussen sie die Bedeutung der generalisierten Vertrauenseinstellung bei der Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung. Dies ist in Abbildung 18 durch den auf den Übergangsbereich zwischen generalisierter Vertrauenseinstellung und spezifischer Vertrauenserwartung zielenden Pfeil verdeutlicht. Zweitens beeinflussen die verfügbaren spezifischen Informationen die Vertrauenserwartung über die Einschätzung der Vertrauensatmosphäre, anhand derer Informationen über den konkreten Transaktionspartner abgeleitet werden. In diesem Zusammenhang wird betrachtet, welche Indikatoren für die Abschätzung dieser seitens des Vertrauensgebers herangezogen werden können. Die Ausprägungen dieser Indikatoren beeinflussen dann über die Vertrauensatmosphäre die Vertrauenserwartung.

c) Schließlich haben die Eigenschaften und sozialen Kategorien des Vertrauensnehmers einen Einfluss auf die Einschätzung der spezifischen Vertrauenserwartung seitens des Vertrauensgebers.

Mit den in Abbildung 18 verdeutlichten drei Ebenen von Einflussfaktoren sind die in Kapitel 4.5.4 genannten drei Betrachtungsbereiche von Vertrauen als 1.) „Persönlichkeitsvariable“ (hier: Ebene des Vertrauensgeber), 2.) „Situationsvariable“ (hier: Ebene der Situation) und 3.) „Beziehungsvariable“ (hier: Ebene des Vertrauensnehmers) angesprochen.

Kapitel 5.2 widmet sich zunächst der generalisierten Vertrauenseinstellung als einer Persönlichkeitseigenschaft des Vertrauensgebers. Betrachtet werden theoretische Konzeptionen und Möglichkeiten der Erfassung dieser generalisierten Vertrauenseinstellung. Es erfolgt eine Konzentration auf die Theorie Sozialen Lernens von Julian Rotter.

Soziale Kategorien des Vertrauensgebers werden auf dieser Ebene zunächst nur insofern beleuchtet, als ein Einfluss dieser Kategorien auf die generalisierte Vertrauenseinstellung vermutet werden kann.⁵⁶²

Im sich anschließenden Kapitel 5.3 werden die sozialen Kategorien und Eigenschaften als Einflussfaktoren auf der Ebene des Vertrauensnehmers untersucht. Kapitel 5.4 dient der Untersuchung von Situationsspezifika. Im abschließenden Kapitel 5.5 werden zusammenfassend ausgewählte Hypothesen für eine empirische Überprüfung vorgestellt.

⁵⁶² Das Geschlecht als ein möglicher Einflussfaktor auf die Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung wird erst bei der Ableitung der Hypothesen in Kapitel 5.5 angesprochen. Dieser Schritt wird begründet mit dem Mangel an konsistenten theoretischen Aussagen in der Literatur, die auf empirisch zu lösenden Forschungsbedarf hinweisen.

5.2 Ebene 1: Die generalisierte Vertrauenseinstellung als Eigenschaft des Vertrauensgebers

5.2.1 Die Theorie der psychosozialen Entwicklung von Erikson

Die sicherlich populärste Auffassung von Vertrauen basiert auf dem Modell von Erikson und soll deshalb im Folgenden betrachtet werden.⁵⁶³ Erikson übernahm Freuds Grundgedanken der Triebwandlung in gesetzmäßig aufeinanderfolgenden Entwicklungsstufen und entwickelte dieses Konzept im Hinblick auf die Einbeziehung der sozialen Dimension, der Betrachtung des sozialen Gefüges und der Ausdehnung der Beschreibung des Entwicklungsverlaufes auf die gesamte Lebenszeit weiter.⁵⁶⁴ Nach Erikson gibt es demnach acht Lebensalter bzw. Stadien des Menschen, wobei sich jedes dieser Stadien durch eine wichtige Krise oder einen Wendepunkt in der Persönlichkeitsentwicklung auszeichnet. Krisen werden dabei als eine Reihe von Alternativen in der Grundeinstellung des Menschen (z.B. Autonomie vs. Scham und Zweifel, Initiative vs. Schuldgefühl, Leistung vs. Minderwertigkeitsgefühl, Identität vs. Rollendiffusion oder eben auch Vertrauen vs. Misstrauen⁵⁶⁵) begriffen, wobei es von den zwischenmenschlichen Erfahrungen während eines bestimmten Stadiums abhängt, welche sich am stärksten herausbilden.⁵⁶⁶

Für Erikson ist Vertrauen dabei der grundsätzliche Glaube an die Güte anderer und an die positive Natur der Welt. Die Fähigkeit zu vertrauen werde bereits in den ersten Lebenswochen des Menschen durch die liebevolle Fürsorge der Mutter entwickelt.⁵⁶⁷ Wichtige Verhaltensweisen der Mutter sind in diesem Zusammenhang, dass sie dem Kind keine unnötigen Versagungen auferlegt, überflüssige Drohungen vermeidet sowie persönliche Zuverlässigkeit vermittelt.⁵⁶⁸ „Als erste Komponente der gesunden Persönlichkeit nenne ich das Gefühl des *Ur-Vertrauens*, worunter ich eine auf die Erfahrungen des ersten Lebensjahres zurückgehende Einstellung zu sich und der Welt verstehen möchte. Mit ‚Vertrauen‘ meine ich das, was man im allgemeinen als ein Gefühl des Sichverlassen-Dürfens kennt, und zwar in Bezug auf die Glaubwürdigkeit anderer wie auf die Zuverlässigkeit seiner selbst.“⁵⁶⁹ Er

⁵⁶³ Vgl. z.B. Petermann (1996), S. 12.

⁵⁶⁴ Dazu weiterführend Trautner (1991), S. 79.

⁵⁶⁵ Vgl. Rotter/Hochreich (1979), S. 48-50.

⁵⁶⁶ Dazu Erikson (1971), S. 55ff.

⁵⁶⁷ Vgl. Erikson (1971), S. 62f.

⁵⁶⁸ Vgl. Petermann (1996), S. 12.

⁵⁶⁹ Erikson (1971), S. 62.

vermutet damit implizit, dass Vertrauen ausschließlich von positiven Erfahrungen getragen wird, während negative Erfahrungen Vertrauen verringern oder verhindern.⁵⁷⁰

Wenngleich diese Vertrauensauffassung populär ist und Eriksons Erkenntnisse in gewissem Maße bei Überlegungen zur Kindererziehung eine Rolle spielen (wobei auch eine kritische Frage nach der ausgeklammerten Vater-Kind-Beziehung gestellt werden sollte), so ist dieser Ansatz aus zwei Gründen für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit wenig gewinnbringend. Erstens kann davon ausgegangen werden, dass die Mehrzahl der Menschen ein solches Urvertrauen besitzt und damit eine Differenzierung verschiedener Gruppen schwerlich möglich erscheint. Zweitens gibt es kein Instrument, mit welchem dieses Urvertrauen messbar ist. Aus diesen Gründen wird Eriksons Theorie nicht weiter betrachtet.

5.2.2 Die Theorie Sozialen Lernens von Rotter

5.2.2.1 Darstellung und kritische Würdigung

Rotter als Entwickler bzw. Hauptvertreter der Sozialen Lerntheorie ist im Gegensatz zu Erikson der Meinung, dass die Neigung zu Vertrauen oder Misstrauen im Leben eines Menschen über einen längeren Zeitraum hinweg erlernt wird und aus gesammelten Erfahrungen entsteht, die generalisieren und somit eine stabile Persönlichkeitseigenschaft bilden.⁵⁷¹ Unterstellt wird, dass sich Persönlichkeitsunterschiede somit durch Unterschiede in den Lernerfahrungen ergeben.⁵⁷²

Da auf die Ergebnisse der Theorie Sozialen Lernens im Folgenden immer wieder Bezug genommen wird, erfolgt eine kurze Darstellung der wesentlichsten Bestandteile.

Eine erste Annahme der Theorie Sozialen Lernens ist, dass die Untersuchungseinheit zur Persönlichkeitserforschung die Interaktion des Individuums mit seiner relevanten Umwelt ist. Persönlichkeit stellt sich somit als ein Gefüge von Möglichkeiten zu einer Reaktion in bestimmten sozialen Situationen dar. Rotter nimmt weiterhin an, dass Persönlichkeit einer sog. Einheitlichkeit unterliegt. Das bedeutet, dass neue Erfahrungen einer Person durch das in der Vergangenheit Gelernte beeinflusst und in der Vergangenheit gelernte Dinge wiederum durch neue Erfahrungen verändert werden können. Persönlichkeit ist also durch neue Erfahrungen zum einen ständigen Veränderungen unterworfen, zum anderen aber auch stabil,

⁵⁷⁰ Vgl. Petermann (1996), S. 13 mit Bezug auf Erikson (1963).

⁵⁷¹ Vgl. Rotter (1981), S. 23.

⁵⁷² Vgl. Atkinson et al. (2001), S. 455ff.

da frühere Erfahrungen das neue Lernen beeinflussen.⁵⁷³ Je mehr Erfahrungen das Individuum sammelt, umso stabiler wird dessen Persönlichkeit.⁵⁷⁴

Verhalten wird als zielorientiert angesehen. Als sog. Verstärkung wird dabei jegliche Handlung, jeglicher Zustand oder jegliches Ereignis angesehen, das das zielgerichtete Handeln eines Individuums beeinflusst. Diese Verstärkung kann positiv oder negativ sein und beeinflusst somit die Wahrscheinlichkeit, dass ein gegebenes Verhalten in Zukunft wieder auftritt⁵⁷⁵ (so z.B. wird ein Student, der in einer Klausur durchgefallen ist und dieses Resultat als negative Verstärkung empfindet, sich bei der Wiederholungsklausur besser vorbereiten anstatt in den Urlaub zu fahren, d.h. die Wahrscheinlichkeit für „gleich faules“ Verhalten sinkt).

Rotter entwickelte seine Theorie auf zwei unterschiedlichen Abstraktionsebenen, einer molekularen und einer molaren. Während auf der molekularen Ebene konkrete Verhaltensweisen im Betrachtungsmittelpunkt stehen, werden auf der molaren Ebene ganze Komplexe von funktional zusammengehörigen Verhaltensweisen oder -mustern untersucht.⁵⁷⁶ Im Folgenden soll aus Relevanzgründen nur auf die molekulare Ebene eingegangen werden.

Rotter unterscheidet vier Variablen bzw. theoretische Konstrukte, um über das Verhalten eines Menschen Vorhersagen treffen zu können.⁵⁷⁷ Es sind dies 1.) das Verhaltens- bzw. Bedürfnispotential, 2.) der Verstärkungs- bzw. Bedürfniswert, 3.) die psychologische Situation und 4.) die Erwartung (Bewegungsfreiheit).

Verhaltenspotential meint die Wahrscheinlichkeit, dass ein bestimmtes Verhalten in einer ganz bestimmten Situation bzw. Situationsart auftritt und stellt damit die abhängige Variable dar. Als Verhalten wird dabei jegliche Handlung eines Individuums verstanden, die eine Reaktion auf einen Reiz darstellt und indirekt oder direkt gemessen werden kann. Der *Verstärkungswert* bezieht sich auf den Grad der Präferenz für eine oder mehrere Verstärkungen, d.h. auf die unterschiedlichen Bewertungen von Belohnungen bzw. Bestrafungen. Unter einer *psychologischen Situation* versteht man ein komplexes Muster von sich gegenseitig beeinflussenden Hinweisreizen, welche auf ein Individuum während einer spezifischen zeitlichen Periode einwirken. Wichtig ist hierbei, welche konkreten Aspekte der Situation Bedeutung für verschiedene Individuen haben. Die in dieser Arbeit im Folgenden

⁵⁷³ Vgl. Rotter/Hochreich (1979), S. 105.

⁵⁷⁴ Vgl. Rotter et al. (1972), S. 7. Allerdings müsste nach Ansicht der Autorin hier die Einschränkung gemacht werden, dass diese Erfahrungen sich nicht ständig widersprechen dürfen.

⁵⁷⁵ Vgl. Rotter/Hochreich (1979), S. 105f.

⁵⁷⁶ Vgl. Schneewind (1992), S. 93.

⁵⁷⁷ Für die folgenden Ausführungen vgl. Rotter/Hochreich (1979), S. 106-111.

relevante *Erwartung* wird definiert als die vom Individuum vermutete subjektive Erwartungswahrscheinlichkeit, dass ein bestimmtes Verhalten in einer bestimmten Situation oder in einer ähnlichen Situation zu einer gegebenen Verstärkung führt: „Expectancy may be defined as the probability held by the individual that a particular reinforcement will occur as a function of a specific behavior on his part on a specific situation or situations.“⁵⁷⁸

Wichtig ist somit für das Zustandekommen eines bestimmten Verhaltens nicht nur die Verstärkung, die das Individuum anstrebt (z.B. das Abitur möglichst gut zu absolvieren, um einen gutbezahlten Beruf zu erhalten), sondern auch die Erwartung, dass es ihm gelingt, dies zu erreichen (z.B. müssen Lernbemühungen auch erfolgversprechend sein).

Rotter hat für die Vorhersage zielgerichteter Verhaltensweisen die folgende Formel aufgestellt:

$$VP_{x,s1}; V_a = f(e_x, V_{as1} \& VW_{a,s1})$$

Das Potential (VP), dass das Verhalten x in der Situation 1 (s1) mit Aussicht auf die Verstärkung v_a auftritt, ist eine Funktion der Erwartungshaltung (e), dass die Verstärkung v_a dem Verhalten x in der Situation 1 auch wirklich folgt, und eine Funktion des Wertes (VW), den die Verstärkung a in der Situation 1 hat. Somit ist nach Rotter möglich vorherzusagen, wie wahrscheinlich es ist, dass es zu einem bestimmten Verhalten in einer bestimmten Situation kommt.⁵⁷⁹

Erwartungen sind, da sie von der individuellen Wahrnehmung und Einschätzung der Situation abhängig sind, immer subjektiv und lassen sich zudem im Grad ihrer Generalität (spezifisch vs. generalisiert) unterscheiden.⁵⁸⁰ „Expectancies generalize from a specific situation to a series of situations which are perceived as related or similar. Consequently, a generalized expectancy for a class of related events has functional properties and makes up one of the important classes of variables in personality description.“⁵⁸¹ Generalisierte Erwartungshaltungen beziehen sich nach Schneewind (1992) auf einen breiten Bereich von

⁵⁷⁸ Rotter et al. (1972), S. 12.

⁵⁷⁹ Vgl. Rotter/Hochreich (1979), S. 111. Rotter hat mit den genannten Bestandteilen auch eine andere, allgemeinere Formel für die Anwendung für klinische Fragestellungen entwickelt, für die es insbesondere wichtig ist, bestimmte Verhaltensweisen zu verstehen und vorherzusagen, wie z.B. aggressives oder defensives Verhalten (siehe ebenda S. 112). Die vorgestellte Formel erscheint der Autorin für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit jedoch geeigneter.

⁵⁸⁰ Vgl. Rotter/Hochreich (1979), S. 107f.

⁵⁸¹ Rotter (1972b), S. 261f.

Situationen, während spezifische Erwartungshaltungen eng umgrenzte bzw. genau beschreibbare Situationsklassen betreffen.⁵⁸²

Eine wichtige generalisierte Erwartung, die für das menschliche Verhalten in verschiedenen Situationen von Bedeutung ist, stellt nun das zwischenmenschliche Vertrauen dar:⁵⁸³

„Interpersonal trust is defined [...] as an expectation held by an individual or a group that the word, promise, verbal, or written statement of another individual can be relied on.“⁵⁸⁴ Rotter weist darauf hin, dass sich seine Definition von anderen Vertrauenskonzeptionen unterscheidet: „This definition clearly departs significantly from other uses of the concept of basic trust which is used in a more general way, often synonymous with the healthy personality or belief in the goodness of others.“⁵⁸⁵

Nach Rotter kann diese generalisierte Erwartung auch über Dritte vermittelt werden: „It is ironic that we can learn to distrust large groups of people without personal experience validating such distrust, because people who themselves trusted teach distrust.“⁵⁸⁶

Nach Ripperger (1998b) kann diese auf Erfahrungen basierende und somit erlernte generalisierte Vertrauenserwartung als eine in der Persönlichkeitsstruktur des Vertrauensgebers verankerte *Einstellung* interpretiert werden.⁵⁸⁷ Auch nach Rotters Aussagen zu der Kontroverse, ob es personeninterne Verhaltensdispositionen oder personenexterne Situationsbedingungen sind, die Verhalten bestimmen und vorhersagbar machen, kann man die generalisierten Erwartungen als „Einstellungen“ bzw. „Dispositionen“ bezeichnen.⁵⁸⁸ Dies soll im Folgenden auch geschehen.

Unterzieht man die Theorie Sozialen Lernens zunächst einer allgemeinen kritischen Würdigung, so kann zunächst als unbestrittener Vorteil angesehen werden, dass innerhalb der Persönlichkeitsforschung Wert auf Operationalisierung gelegt wird. Damit werden standardisierte Untersuchungen ermöglicht, was wiederum die Forschung in anderen Bereichen angeregt hat (so z.B. Lerntheorie, Sozialpsychologie, Psychotherapie, Psychopathologie).⁵⁸⁹ Jedoch kritisiert Westmeyer (1996) in diesem Zusammenhang, dass

⁵⁸² Vgl. Schneewind (1992), S. 94.

⁵⁸³ Daneben gibt es z.B. auch die generalisierte Erwartung über die innere bzw. äußere Kontrolle der Verstärkung. Dazu z.B. Rotter (1972).

⁵⁸⁴ Rotter (1971), S. 444.

⁵⁸⁵ Rotter (1971), S. 444.

⁵⁸⁶ Rotter (1967), S. 653.

⁵⁸⁷ Vgl. Ripperger (1998b), S.102f. sowie Fußnote S. 102.

⁵⁸⁸ Er spricht sich hierbei für eine Einbeziehung beider Determinanten aus und spricht von „relativ stabilen Charakteristika“, die das Individuum in die Situation mitbringt. Dazu Schneewind (1992), S. 97 mit Bezug auf Rotter (1982), S. 256.

⁵⁸⁹ Vgl. Rotter (1981), S. 125ff.

durch die Erfassung zentraler Größen mit Fragebögen der Konnex mit den Grundannahmen verloren ginge.⁵⁹⁰

Positiv hervorzuheben ist weiterhin, dass die Theorie mit ihren vier Grundkonstrukten die Theorie Sozialen Lernens zudem zwei Hauptrichtungen der Psychologie integriert: den kognitiven Ansatz und den Stimulus-Response-Ansatz.⁵⁹¹

Unklar ist in der formalen Darstellung jedoch, welche Art der Verknüpfung zwischen Erwartungswahrscheinlichkeiten und Verstärkungswert besteht. Zwar nimmt Rotter an, dass die Konstrukte multiplikativ miteinander verknüpft sind, „möchte sich hierzu allerdings nicht vorschnell festlegen“.⁵⁹²

Schließlich ist die Verwendung einzelner Begrifflichkeiten missverständlich bzw. ungeklärt. So wird der Begriff „Potential“ als „Wahrscheinlichkeit definiert, dass ein bestimmtes Verhalten in einer ganz bestimmten Situation auftritt“.⁵⁹³ Unter dem Begriff Potential würde man jedoch eher ein grundsätzliches Können bzw. Vermögen als eine bestimmte Wahrscheinlichkeit vermuten.

Ebenso wird der Begriff der „Erwartungswahrscheinlichkeit“ in einer für Entscheidungstheoretiker missverständlichen Art verwendet. Aus den Texten zur Sozialen Lerntheorie bzw. den folgenden Ausführungen zur Messung generalisierter Erwartungshaltungen (Kapitel 5.2.3) geht nämlich hervor, dass es sich hierbei nicht um „zahlenmäßige“ Wahrscheinlichkeiten handeln kann, sondern eher um allgemeine Tendenzaussagen.

Für die konkrete Fragestellung der vorliegenden Arbeit schließlich stellt insbesondere ein Bestandteil dieser Theorie trotz ihrer allgemeinen benannten Kritikpunkte einen sehr wertvollen Beitrag dar. Erstmals wird hier die Idee einer generalisierten Vertrauenseinstellung als stabile Persönlichkeitseinstellung theoretisch fundiert.

Ob eine Berücksichtigung der hier vorgestellten persönlichkeitspsychologischen Erkenntnisse für die vorliegende Arbeit einen Erkenntnisfortschritt ermöglicht, wird in den folgenden Kapiteln anhand zweier Kriterien geprüft. Erstens soll innerhalb des Kapitels 5.2.2. der Frage der Anschlussfähigkeit der Theorie Sozialen Lernens an die ökonomische Theorie und hier insbesondere an das Konzept der beschränkten Rationalität und der Erwartungsnutzentheorie nachgegangen werden (Kapitel 5.2.2.2. und 5.2.2.3). Diese Anschlussfähigkeit erscheint der

⁵⁹⁰ Vgl. Westmeyer (1996), S. 216.

⁵⁹¹ Vgl. Rotter (1981), S. 125ff.

⁵⁹² Rotter zitiert in Schneewind (1992), S. 100. Wenn man aber von einer multiplikativen Verknüpfung ausgeht, so ist seine Theorie der Gruppe der Erwartungswert-Theorien zurechenbar. Dazu Schneewind (1992), S. 100.

⁵⁹³ Rotter/Hochreich (1979), S. 104.

Autorin essentiell für die Akzeptanzbereitschaft persönlichkeitspsychologischer Erkenntnisse seitens ökonomischer Forscher.

Zweitens soll im Hinblick auf die empirische Untersuchung analysiert werden, welche Möglichkeiten der Erfassung einer generalisierten Vertrauenseinstellung es gibt. Hierbei sollen neben der von Rotter entwickelten Skala auch alternative Erfassungsinstrumente vorgestellt und diskutiert werden (Kapitel 5.2.3).

5.2.2.2 Parallelen zwischen der Theorie Sozialen Lernens und des Konzeptes der beschränkten Rationalität

Vorangestellt werden soll den folgenden beiden Kapiteln zum einen, dass Theorievergleiche, insbesondere von Theorien, die noch dazu aus verschiedenen Wissenschaften stammen, immer mit erheblichen Problemen behaftet und somit zahlreichen Kritiken ausgesetzt sind. Jedoch soll im Folgenden trotzdem der Versuch der Identifikation von Parallelen zwischen beiden Theorien gewagt werden.

Zum zweiten soll speziell zu diesem Kapitel angemerkt werden, dass es sich beim Konzept der beschränkten Rationalität um ein von der Erwartungsnutzentheorie sehr stark abweichendes Konzept handelt, in welchem von der Rationalitätshypothese der Maximierung des Nutzens abgegangen wird und stattdessen andere Konzepte wie das *satisficing*, Adaption, Imitation bzw. auch Handlungsregeln wie einfache Heuristiken etc. Berücksichtigung finden. Wichtig dabei ist, dass diese Tools nicht in allen Situationen und für alle Zwecke geeignet sind, sondern nur in bestimmten: „These heuristics [...] are not general-purpose tools such as the ideal of an all-purpose optimization calculus.“⁵⁹⁴ Sehr anschaulich wird eine solche Idee mit dem Werk von Gigerenzer/Selten mit dem Titel „The Adaptive Toolbox“ beschrieben. Ein so verstandenes Konzept der begrenzten Rationalität stellt ganz klar ein Alternativkonzept zur Erwartungsnutzentheorie dar. Allerdings werden unter Konzepten der begrenzten Rationalität, wie in Kapitel 2.1 erläutert, auch von Simons eigentlicher Idee abweichende Konzepte gefasst wie z.B. Optimierungskonzepte unter Beschränkungen.

In dieser Arbeit wird aufbauend auf einem subjektiven Verständnis der Erwartungsnutzentheorie der Frage der Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten unter Berücksichtigung von Beschränkungen i.w.S. nachgegangen.

⁵⁹⁴ Gigerenzer/Selten (2001), S. 7.

Im vorliegenden Unterkapitel soll nur dargestellt werden, dass mit der Theorie Sozialen Lernens eine Anschlussfähigkeit an ein Konzept begrenzter Rationalität gegeben ist und diese Erkenntnisse hier Berücksichtigung finden können und sollen. Es soll keine grundsätzliche Diskussion zum Konzept der begrenzten Rationalität im Sinne Simons und zur Erwartungsnutzentheorie geführt werden.⁵⁹⁵

Die Theorie Sozialen Lernens stellt durch die Verwendung eines „[...] historical approach to the study of personality [...]“⁵⁹⁶ eine interessante Parallele zu neueren Konzepten der eingeschränkten Rationalität von Entscheidungsträgern dar.

Es wird unterstellt, dass die für den Entscheider relevanten Alternativen nicht vorgegeben sind,⁵⁹⁷ sondern erst erarbeitet werden müssen, sich Wertvorstellungen (d.h. Präferenzen) herauskristallisieren und die Kapazitäten zur Informationsaufnahme, -speicherung und -verarbeitung sowie die kognitiven Befähigungen äußerst begrenzt sind.⁵⁹⁸

Eine auf solchen Annahmen aufbauende Theorie zur Erklärung menschlichen Entscheidungsverhaltens muss nach Güth/Maciejovsky (2002) im Gegensatz zur neoklassischen Ökonomik auf individuelle Erfahrungen und persönliche Verhaltensweisen Bezug nehmen, Routinehandlungen berücksichtigen, auf qualitative und quantitative Assoziationen zurückgreifen und die kognitive Erfassung einer Situation adäquat abbilden können. Eine Reaktion darauf ist z.B. die Entwicklung, Rationalitätskonzepte durch Konzepte

⁵⁹⁵ Die vorliegende Arbeit unternimmt den Versuch, an einem Element der Erwartungsnutzentheorie anzusetzen und einen Erklärungsbeitrag zur Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten zu liefern. Wenn weiterführende Forschungsarbeit belegt, dass sich die Verletzung der Axiome bzw. ihrer Implikationen nicht mit unterschiedlichen Situationswahrnehmungen und darauf basierenden Wahrscheinlichkeitsurteilen erklären lassen können, so stellen die Konzepte der begrenzten Rationalität eine immer wichtigere Alternative zur Erwartungsnutzentheorie dar. Letztgenannte hat allerdings den großen Charme, generell Anwendung finden zu können und nicht nur situationsspezifisch wie die mit einem Konzept der begrenzten Rationalität verbundenen Regeln. Jedoch rechtfertigt dies nicht ihre (weitere) Verwendung, wenn begründete Zweifel an ihrer Gültigkeit nach Berücksichtigung aller relevanten Einflussfaktoren bestehen. Das Lager der Ökonomen ist bezüglich dieses grundsätzlichen Problembereichs gespalten. Eine vertiefte Diskussion soll im Rahmen dieser Arbeit nicht geführt werden.

⁵⁹⁶ Rotter et al. (1972), S. 4.

⁵⁹⁷ Wie im Kapitel zur kritischen Würdigung der Entscheidungsanomalien diskutiert wurde, stellt diese Annahme jedoch für die Akzeptanz des Axiomensystem insofern ein Problem dar, als auf deskriptiver Ebene für die Plausibilität des Ordnungssaxioms gefordert wird, dass bei der Beschreibung der Handlungssituation bereits alle relevanten Handlungsalternativen und -ergebnisse aufgelistet werden. Dazu Alewell/Nell (1993), S. 66ff.

⁵⁹⁸ Vgl. Güth/Maciejovsky (2002), S. 528. Die Autoren schreiben zu den Wertvorstellungen weiterhin, dass diese weder vollständig noch notwendigerweise transitiv sein müssen und wenden sich mit dieser letzten Feststellung gegen die Forderung des „ordinalen Prinzips“ des Bernoulli-Nutzens. (siehe Diskussion in Kapitel 3.2.3). Eine solche Theorie eingeschränkter Rationalität unterscheidet sich damit ganz deutlich von der Erwartungsnutzentheorie, wie sie dieser Arbeit zugrunde gelegt wird. Die grundsätzliche Diskussion darüber, welche Theorie Entscheidungsverhalten besser abbilden kann, soll hier jedoch wie erläutert nicht geführt werden. Es wird mit diesem Kapitel lediglich zu verdeutlichen versucht, dass eine Anschlussfähigkeit der Theorie Sozialen Lernens an die ökonomische Theorie besteht.

der Adaption zu ersetzen. Bezogen auf die Evolution als eine Form der Adaption bedeutet das, dass der „Schatten der Zukunft“ durch den „Schatten der Vergangenheit“ ersetzt wird. Eine andere Reaktion auf die oben genannten Forderungen ist die Berücksichtigung von Lernprozessen. Lernen als eine zweite Form der Adaption kann mehr oder minder genaue Situationskenntnis erfordern und teils auch auf unterschiedlichen Informationen basieren.⁵⁹⁹

Parallelen zwischen der Theorie Sozialen Lernens und einer Theorie beschränkt rationalen Entscheidens bestehen offensichtlich in der Annahme, dass Individuen ihre Entscheidung sowohl im Lichte früherer Erfahrungen als auch antizipierter Konsequenzen treffen. Des Weiteren bezieht auch die Theorie Sozialen Lernens Lernprozesse ein. Sie tut dies über die Berücksichtigung des Lernens von anderen Individuen mit anderen Informationsständen (z.B. „übernimmt“ man eine Vertrauenseinstellung hinsichtlich einer bestimmten Bezugsgruppe von Personen, denen man selbst Vertrauen entgegenbringt, ohne jedoch selbst jemals Erfahrungen mit dieser Gruppe gemacht zu haben) bzw. auch über die Berücksichtigung von Lernen „aus der Situation“ heraus.

Forschungsarbeit für eine Theorie eingeschränkter Rationalität ist es nun herauszufinden, wie in konkreten Situationen der Schatten der Zukunft und der Schatten der Vergangenheit zusammenspielen.⁶⁰⁰ Als interessante und wichtige zukünftige Forschungsaufgabe kann – unter Bezugnahme auf die Ergebnisse der Theorie Sozialen Lernens – die Untersuchung angesehen werden, wie sich die dort angesprochene generalisierte Einstellung auf Entscheidungen auswirkt, d.h., ob und wie der Schatten der Vergangenheit einen Einfluss auf derzeitige und zukünftige Wahrnehmungen, Bewertungen bzw. Entscheidungen besitzt.

Diese kurzen Ausführungen zusammenfassend konnte gezeigt werden, dass eine gewisse Anschlussfähigkeit beider Konzepte gegeben ist. Aus den aufgezeigten Parallelen ergibt sich auch zukünftiger Forschungsbedarf. Für die vorliegende Arbeit herausgegriffen werden soll jedoch nur die Annahme, dass die Vergangenheit in Form der dort gebildeten generalisierten Vertrauenseinstellung bei der Entscheidungsfindung und damit auch bei der Abbildung bzw. Wahrnehmung des Handlungsfeldes bedeutsam ist.

⁵⁹⁹ Vgl. Güth/Maciejovsky (2002), S. 528.

⁶⁰⁰ Vgl. Güth/Maciejovsky (2002), S. 528.

5.2.2.3 Parallelen zwischen der Theorie Sozialen Lernens und der Erwartungsnutzentheorie

Die vorliegende Arbeit baut auf dem Verständnis der Erwartungsnutzentheorie als deskriptiver Theorie auf. Ziel ist es zu analysieren, wie Entscheidungsträger ihr subjektives Handlungsfeld wahrnehmen bzw. konstruieren. Hierzu macht die ebenfalls als deskriptiv zu verstehende Theorie Sozialen Lernens, wichtige Aussagen, indem die generalisierte Vertrauenseinstellung als bedeutsam für zwischenmenschliches Vertrauen dargestellt wird.

Unterzieht man die Theorie Sozialen Lernens und die Erwartungsnutzentheorie einem Vergleich, so fallen viele Gemeinsamkeiten hinsichtlich der Theoriebestandteile auf, die zwar einen anderen Namen tragen, im Grunde aber Ähnliches meinen.

Obwohl Rotter sich zur Verknüpfung von Verstärkungswert und der generalisierten Erwartung nicht klar äußert,⁶⁰¹ soll im Folgenden seiner Vermutung einer multiplikativen Verknüpfung gefolgt werden. Des Weiteren soll der Vergleich der Bestandteile nicht abstrakt erfolgen, sondern sich konkret auf die Frage der Vertrauensvergabe beziehen.

In Kapitel 3.2.1 wurde dargestellt, dass die Handlungsempfehlung der (normative ausgerichteten) Erwartungsnutzentheorie lautet, aus verschiedenen Alternativen diejenige mit dem höchsten Nutzenerwartungswert auszuwählen. In deskriptiver Betrachtung im Sinne Gäfgen geht man davon aus, „als ob“ nutzenmaximierend entschieden wurde. Der Nutzenerwartungswert ergibt sich, wie bereits erläutert, aus der Summe des Produktes einer Einschätzung der sozialen und situativen Risiken bzw. den reziproken subjektiven Eintrittswahrscheinlichkeiten p der jeweiligen Situation und den jeweiligen individuell bewerteten möglichen Gewinnen und Verlusten in Form von Nutzengrößen.

Vergleicht man dies mit der Theorie Sozialen Lernens, so kann man feststellen, dass die dort definierte Erwartung ähnlich der Eintrittswahrscheinlichkeit p innerhalb der Erwartungsnutzentheorie ist. Allerdings gibt es hier Einschränkungen.

Während erwartungsnutzentheoretisch auch die Risiken der konkreten Situation, auf die der Vertrauensnehmer keinen Einfluss hat, abgeschätzt werden müssen, werden diese in der Theorie Sozialen Lernens nicht explizit berücksichtigt.

In Kapitel 5.2.2.1 wurde erläutert, dass sich die Erwartungen in der Theorie Sozialen Lernens bezüglich des Generalisierungsgrades unterscheiden. Generalisierte Erwartungen lassen sich wie dargelegt als Einstellungen und somit Persönlichkeitsmerkmale interpretieren. Daran

⁶⁰¹ Vgl. Rotter zitiert in Schneewind (1992), S. 100.

anschließend soll angenommen werden, dass diese generalisierten Einstellungen die (anderen möglichen) Erwartungen beeinflussen und damit sozusagen „unter“ diesen liegen.

Für die Erwartungsnutzentheorie ist demzufolge ein bisher nicht betrachtetes Element angesprochen. Geschlussfolgert wird, dass Einstellungen eine Sekundärdeterminante darstellen. Sie sind mit Hinweis auf Kapitel 5.2.2.2 zudem vergangenheitsorientiert. Auch ein solcher vergangenheitsorientierter Blickwinkel wurde bisher in der Erwartungsnutzentheorie nicht betrachtet.

Durch den Begriff Verstärkungswert wird in der Theorie Sozialen Lernens beschrieben, welchen Wert Individuen einer möglichen Belohnung bzw. Bestrafung bei jeweiligem Verhalten in jeweiliger Situation beimessen. Hier handelt es sich somit um eine Art Nutzenwert.⁶⁰²

Unterschiede gibt es jedoch hinsichtlich der Schlussfolgerungen:

Während die Erwartungsnutzentheorie von Nutzenerwartungswerten spricht, wird in der Theorie Sozialen Lernens von einem Verhaltenspotential gesprochen. Auf die konkrete Situation der Vertrauensvergabe bezogen, bedeutet dies, dass das Potential, dass eine Vertrauenshandlung vorgenommen wird, eine Funktion der Vertrauenserwartung, dass der Nutzen nach erfolgter Vertrauenshandlung auch realisiert wird (d.h. der Vertrauensnehmer sich nicht opportunistisch verhält) und dem Nutzen, den die Vertrauensvergabe in einer bestimmten Situation x hat, ist.

Es wird nun gefolgert, dass es umso wahrscheinlicher ist, dass es zu einem bestimmten Verhalten kommt, je höher das Potential ist. Im Vergleich dazu wird in der deskriptiven Erwartungsnutzentheorie unterstellt, dass sich der Entscheidungsträger für die für ihn als nutzenmaximal wahrgenommene Alternative entscheidet. Hier geht es nicht um Wahrscheinlichkeitsaussagen, sondern um das gewählte (bzw. in der normativen Auslegung das zu wählende) Handlungsergebnis.

⁶⁰² Im Falle der Vertrauensvergabe als Handlung handelt es sich hierbei nur um die Optionen „vertrauen“ bzw. „nicht vertrauen“, wobei sich Unterschiede in den Nutzenbewertungen wie am folgenden Beispiel veranschaulicht, ergeben können: Herr Meier ist 34 Jahre alt, besitzt ein hohes Bedürfnis nach Anerkennung und Status und erwartet durch die Handlung „dem Vorgesetzten vertrauen“, dass dieser Karriereversprechungen in nächster Zukunft auch einhält.

Herr Müller hingegen ist bereits 63 Jahre, 2 Jahre vor der Pensionierung, und hat entsprechend ein geringeres Bedürfnis nach Anerkennung und Status. Er rechnet vor dem Hintergrund eines baldigen Vertragsendes im Unternehmen der Handlung „Vertrauen geben“ weniger Nutzen bezüglich dieses Bedürfnisses zu. Der Verstärkungswert von Herrn Meier ist für das konstruierte Beispiel höher als der von Herrn Müller.

Trotz Unterschieden im Detail lassen sich Gemeinsamkeiten zwischen beiden Theorien feststellen. Insofern stehen sich persönlichkeitspsychologische Erkenntnisse und Erwartungsnutzentheorie nicht unvereinbar gegenüber, sondern beleuchten mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung ähnliche Sachverhalte.

Für die vorliegende Arbeit soll der Gedanke übernommen werden, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit p innerhalb der Erwartungsnutzentheorie ähnlich der Erwartung innerhalb der Sozialen Lerntheorie ist. Angenommen werden soll jedoch auf Basis der soeben vorgenommenen Argumentation, dass die generalisierte Erwartungshaltung als Einstellung die wahrgenommene Höhe der Eintrittswahrscheinlichkeit p *beeinflusst*. Auf die konkrete Fragestellung der vorliegenden Arbeit bezogen wird davon ausgegangen, dass die generalisierte Vertrauenseinstellung einen Einfluss auf die wahrgenommene Höhe des sozialen Risikos bzw. (gegenteilig) auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit eines Transaktionspartners hat.

Nachdem die Anschlussfähigkeit der Theorie Sozialen Lernens an das Konzept der begrenzten Rationalität und der Erwartungsnutzentheorie gezeigt werden konnte und zudem deutlich gemacht wurde, welche der Erkenntnisse für die vorliegende Arbeit genutzt werden können, sollen im Folgenden Instrumente vorgestellt werden, mit denen man die generalisierte Vertrauenseinstellung erfassen kann. Hierbei wird insbesondere auf die von Rotter entwickelte Skala eingegangen.

5.2.3 Möglichkeiten der Erfassung einer generalisierten Vertrauenseinstellung

Im Folgenden soll mit Blick auf eine empirische Überprüfung der Existenz einer generalisierten Vertrauenseinstellung und ihres Einflusses auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von Transaktionspartnern dargestellt werden, welche Instrumente ihrer Erfassung existieren.

Zur Messung generalisierter Einstellungen gibt es sehr verschiedene Fragebögen. Neben dem schon erwähnten Fragebogen von Rotter (1967) gibt es weitere Fragebögen von Wrightsman (1964) bzw. dessen Weiterentwicklung durch Stack (1978), von Hochreich (1973) und Krampen et al. (1982) bzw. mehrere neuere Fragebögen von Yamagishi/Yamagishi (1994) bzw. Yamagishi (1986).

Im Folgenden wird schwerpunktmäßig der aus der Sozialen Lerntheorie stammende Fragebogen von Rotter, der häufig zur Erforschung von Vertrauen als Persönlichkeitsvariable Verwendung findet,⁶⁰³ vorgestellt. Es handelt sich dabei um die sog. Interpersonal Trust Scale (ITS). Diese besteht aus 25 Items und 15 Füllitems, wobei die 25 relevanten Items ausbalanciert wurden, indem man 12 positiv und 13 negativ formulierte.⁶⁰⁴ Sie lassen sich grob in vier Gruppen einteilen:⁶⁰⁵

So beinhaltet die Skala 1.) Aussagen über die Gesellschaft und die Zukunft i.Allg., 2.) Aussagen über die politischen und sozialen Institutionen, 3.) Fragen zur Glaubwürdigkeit von Medien und 4.) Fragen zur Glaubwürdigkeit einer Vielzahl von Gruppen (Eltern, Schüler etc.). Behauptungen wie: „Die meisten Menschen würden stehlen, wenn sie die Gelegenheit dazu hätten und sicher wären, nicht erwischt zu werden.“, „Beim Umgang mit Freunden sieht man sich besser vor, bis ihre Vertrauenswürdigkeit bewiesen ist.“ u.Ä. sind anhand einer Fünf-Punkte-Likert-Skala von „völlige Zustimmung“ bis „völlige Ablehnung“ von den befragten Personen zu bewerten. Damit können zwischen 25 und 125 Punkte erreicht werden, wobei Rotter diejenigen Befragten mit Werten unterhalb der 50-Prozent-Grenze als misstrauisch und oberhalb der 50-Prozent-Grenze als vertrauensvoll einstufte.⁶⁰⁶

Die Skala weist eine interne Konsistenz von 0,76; eine Reliabilität von 0,69 (bezogen auf 5 Wochen), 0,68 (bezogen auf 3 Monate) sowie eine „relativ gute“ Konstruktvalidität und diskriminierende Validität auf.⁶⁰⁷ Es handelt sich hierbei um einen additiven Test, der im Gegensatz zu einem „Power-Test“ eine Reihe von Situationen in ihrer Breite abdecken soll.⁶⁰⁸

Die von Rotter entwickelte Skala wurde verschiedenen Faktoranalysen unterzogen. Dabei stellte sich heraus, dass das mit der Skala erfasste Vertrauen nicht so hoch generalisiert zu sein scheint, wie von Rotter angenommen. Die Fragen der ITS können demnach laut Oswald (1994) mindestens zwei unabhängigen Faktoren zugeordnet werden, wobei es sich um das Vertrauen gegenüber Personen aus dem sozialen Nahraum und um Vertrauen gegenüber Institutionen und ihren Rollenträgern handelt.⁶⁰⁹ Andere Autoren finden andere Faktoren, so

⁶⁰³ Vgl. Petermann (1996), S. 56.

⁶⁰⁴ Dazu ausführlich Rotter (1972a), S. 295-306.

⁶⁰⁵ Vgl. Petermann (1996), S. 22.

⁶⁰⁶ Vgl. Rotter (1981), S. 24.

⁶⁰⁷ Vgl. Rotter (1967), S. 655ff.

⁶⁰⁸ Vgl. Rotter (1971), S. 445.

⁶⁰⁹ Vgl. Oswald (1994), S. 115 mit Bezug auf die Ergebnisse von Stack (1978), der 1. „Vertrauen gegenüber Personen aus dem individuellen Nahraum“ und 2. „Vertrauen gegenüber Institutionen und ihren Rollenträgern“ benennt.

z.B. Chun/Campbell (1974), die vier Faktoren identifizierten,⁶¹⁰ sowie Amelang et al. (1984), die wiederum vier, aber anderslautende Faktoren bestimmten⁶¹¹.

Trotz aller Vorbehalte, die man gegen die Anwendung einer Faktorenanalyse aufgrund ihrer subjektiven Elemente haben kann,⁶¹² gibt es aufgrund der genannten Befunde Bedenken bezüglich der postulierten Generalisierbarkeit der mit dieser Einstellungsskala gemessenen Vertrauenseinstellung. Entgegengehalten werden kann diesem Befund jedoch, dass es ja gerade Ziel eines additiven Test sein könnte, über mehrere Situationen Einstellungen abzufragen. Trotz dieser Kritikpunkte stellt die Rotter-Skala die am häufigsten zitierte und verwendete Skala auch in der neueren Literatur dar.⁶¹³ Insofern ist sie zwar ein kritikbehaftetes Messinstrument, jedoch gibt es – wie im Folgenden zu zeigen sein wird – (noch immer) keine bessere verfügbare Skala. Sie stellt damit eine „second-best-Lösung“ dar. Petermann (1996) definiert als künftigen Forschungsbedarf die Klärung der Frage, ob man überhaupt mit Fragebögen wie dem Rotter'schen auf vertrauensvolles Verhalten schließen kann. So führt Petermann eine Untersuchung von Pearce (1974) an, in welcher der Rotter-Fragebogen wenig Vorhersagewert bezüglich des Verhaltens einer Person in einer konkreten Interaktionssituation besaß, insbesondere dann, wenn sich die Partner schon kannten.⁶¹⁴ Dieses Ergebnis ist jedoch auf Basis der Theorie Sozialen Lernens auch zu erwarten, da hier die Bedeutsamkeit spezifischer Erfahrungen mit dem bekannten Interaktionspartner die „Wirksamkeit“ generalisierter Erwartungen stark einschränkt. Insofern kann man diese Untersuchung als Befund für und nicht gegen die Rotter'sche Theorie ansehen.⁶¹⁵

Einig ist man sich jedoch darüber, dass die pre-existierenden Überzeugungen und Evaluationen die Interpretation der objektiven Realität lenken. Sie bestimmen in einem großen Umfang, was Menschen sehen und hören,⁶¹⁶ und schon 1935 schrieb Allport: „[...] they draw lines about and segregate an otherwise chaotic environment; they are our methods for finding our way in an ambiguous universe.“⁶¹⁷

⁶¹⁰ Vgl. Chun/Campbell (1974). Die Autoren identifizieren mit faktoranalytischen Untersuchungen 1. „Politisches Vertrauen“, 2. „Familiäres Vertrauen“, 3. „Vertrauen gegenüber Fremden“ sowie 4. „Zuverlässige Rollenausübung“.

⁶¹¹ Vgl. Amelang et al. (1984), die als Faktoren 1. „Vertrauen in öffentliche Institutionen“, 2. „Vertrauen in Mitmenschen“, 3. „Vertrauen in Experten“ und 4. „Vertrauen in Übereinstimmung zwischen Verbalverhalten und offenem Verhalten“ finden.

⁶¹² Siehe dazu z.B. Backhaus et al. (2000), S. 252-327.

⁶¹³ Dazu z.B. Petermann (1996), S. 46.

⁶¹⁴ Vgl. Petermann (1996), S. 56 beziehungsweise auf die Untersuchung von Pearce (1974).

⁶¹⁵ Hierzu sei auch auf die Diskussion von Parallelen zwischen der Theorie Sozialen Lernens und der Erwartungsnutzentheorie in Kapitel 5.2.2.3 verwiesen.

⁶¹⁶ Vgl. Dirks/Ferrin (2001), S. 459.

⁶¹⁷ Allport (1935), S. 806.

Neben dem Fragebogen von Rotter gibt es, wie erwähnt, weitere Skalen, die sich mit der Messung generalisierten Vertrauens beschäftigen.

So existiert die Skala von Überzeugungen über die menschliche Natur von Wrightsman (1964) bzw. deren Weiterentwicklung durch Stack (1978), wobei hier „zynische“ und „moralische“ Ansichten über den Menschen abgefragt werden. Diese Skala wird in der Literatur dahingehend kritisiert, dass man mit ihr Faktoren, die für die soziale Wahrnehmung und Attribution von Vertrauen bedeutsam sind, nicht erfassen kann.⁶¹⁸

Des Weiteren werden in der Literatur die Skala zur Erfassung interpersonellen Vertrauens im Kindesalter von Hochreich (1973) sowie die Skala zur Erfassung des sozialen Vertrauens von Krampen et al. (1982) genannt. Der Fragebogen von Hochreich bezieht sich nur auf Kinder und ist damit für die vorliegende Arbeit nicht sinnvoll einsetzbar. Hinsichtlich des Fragebogens von Krampen et al. ist kritisch zu bemerken, dass dieser einen Teil der Aussagen von Rotter übernimmt und fünf neue Fragen hinzufügt, ohne dass die Entwickler für ihr Vorgehen eine Erklärung geben, wodurch nach Petermann (1996) „[...] letztlich die Aussagekraft dieses Erfassungsinstrumentes für die Vertrauensforschung im Dunkeln [liegt].“⁶¹⁹

Eine weitere Skala zur Erfassung generalisierten Vertrauens ist die „General Trust Scale“ von Yamagishi/Yamagishi (1994), die ursprünglich zum Erbringen eines empirischen Beweises der höheren generellen Vertrauensneigung von Amerikanern gegenüber Japanern entwickelt wurde.⁶²⁰ Laut Köszegi (2001) kann diese Skala als Weiterentwicklung der ITS von Rotter (1967) betrachtet werden, wobei diese Behauptung von der Autorin nicht begründet wird. Während sich die Definition von Vertrauen nach Rotter auf den Glauben an die Verlässlichkeit anderer bezieht, gehen Yamagishi/Yamagishi eher von Vertrauen als einem sehr allgemeinen Glauben an das Gute der Menschen aus. Diese Begriffsdefinitionen unterscheiden sich voneinander. Köszegi schreibt des Weiteren, dass durch den Einsatz des Fragebogens von Yamagishi/Yamagishi (1994) der Vergleich zu anderen empirischen

⁶¹⁸ Vgl. Petermann (1996), S. 20.

⁶¹⁹ Petermann (1996), S. 28.

⁶²⁰ Dies ist insofern verblüffend, als die japanische Gesellschaft und Kultur gemeinhin als stark vertrauensorientiert gilt. Fukuyama (1995) beispielsweise kontrastiert sog. „high-trust societies“, zu denen er neben Deutschland auch Japan zählt, mit sog. „low-trust societies“. Yamagishi/Yamagishi (1994) lösen den Widerspruch, indem sie eine Trennung zwischen „trust“ und „mutual assurance“ einführen, und betonen, dass nur durch die Unsicherheit einer Situation „trust“ zustande kommen kann. Die Autoren argumentieren, dass in Japan diese Unsicherheit weniger besteht als in den USA und damit in Japan eher „mutual assurance“ als „trust“ existiert. Dazu weiterführend Yamagishi/Yamagishi (1994) bzw. auch Kramer (1999), S. 581.

Arbeiten möglich ist⁶²¹, der Fragebogen in der Zwischenzeit in mehreren Untersuchungen verwendet worden wäre und nach Ansicht der Autorin „[...] als verlässliches Instrument zur Einschätzung der Vertrauensneigung von Personen betrachtet werden [kann].“⁶²²

Für beide Aussagen konnten keine Belege gefunden werden. Trotz umfangreicher Recherchen wurde erstens keine Untersuchung gefunden, die den von Köszegi oder Yamagishi/Yamagishi (1994) verwendeten Fragebogen auf die postulierte Verlässlichkeit testet.

Zweitens liegen zwar weitere Untersuchungen der japanischen Autoren vor, die einen Vergleich durchaus ermöglichen würden, allerdings ist eine entscheidende Voraussetzung dafür nicht erfüllt. Die Autoren verwenden sehr unterschiedliche Skalen zur Messung. So wird bei Yamagishi (1986) eine 5er-Skala, bei Yamagishi et al. (1999) eine 6er-Skala, bei Yamagishi/Kakiuchi (2000) eine 2er-Skala und bei Yamagishi et al. (1998) eine 8er-Skala zur Messung einer allgemeinen Vertrauenseinstellung verwendet.

Unbegründet bleibt des Weiteren, wieso Köszegi zum einen bipolare Skalen statt der 5er-Likert-Skalen von Yamagishi/Yamagishi (1994) und zum anderen statt der von den Autoren faktoranalytisch gefundenen sechs Items in ihrer eigenen Untersuchung nur fünf verwendet. Damit in Zusammenhang steht der Widerspruch mit der Originalquelle hinsichtlich der bei Köszegi beschriebenen Konstruktion des Fragebogens von Yamagishi/Yamagishi (1994). So bezieht sich die Autorin auf 16 Items, von denen fünf in den Vertrauensindex eingehen und die restlichen 11 in den sog. Caution Index. Tatsächlich ist es laut Originalquelle aber so, dass von 19 Items sechs in den General Trust Index und sieben in den Caution Index eingehen; die restlichen Items nicht berücksichtigt werden, weil ihre Faktorladungen zu gering sind.⁶²³ Auch die von Köszegi (2001) verwendete Skala stimmt inhaltlich nicht mit der 5er-Skala von Yamagishi (1986) verwendeten Skala überein.⁶²⁴

Ein weiteres Instrumentarium der Erfassung einer generalisierten Vertrauenseinstellung ist die hauptsächlich zum Vergleich des Vertrauenslevels in verschiedenen Ländern verwendete Frage im Rahmen der General Social Survey (GSS): „Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that one can't be too careful in dealing with people?“ Es handelt sich hier um eine bipolare (0,1) Skala. Diese Frage wird verwendet, um das Level an „sozialem Vertrauen“ in einer Gesellschaft zu messen. Angenommen wird somit, dass zwischenmenschliches Vertrauen in sehr hohem Maße generalisieren kann und ganze

⁶²¹ Vgl. Köszegi (2001), S. 83ff.

⁶²² Köszegi (2001), S. 83.

⁶²³ Vgl. Köszegi (2001), S. 84 und Yamagishi/Yamagishi (1994), S. 144ff.

⁶²⁴ Dazu Yamagishi (1986), S. 112.

Gesellschaften prägt. Zustimmungswerten schwanken allein im europäischen Raum zwischen 10% und 70% mit Spitzenwerten bei skandinavischen Ländern, mittleren Werten bei Großbritannien und Deutschland (West) und geringsten Zustimmungswerten in Italien.⁶²⁵

Mit dieser Frage kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass Recht und Ordnung schaffende Institutionen implizit mit in die Einschätzung einbezogen werden. Ebenso wird kritisiert, dass es länderspezifische Interpretationsunterschiede des Wortes „trust“ geben kann, die die Ergebnisvalidität beeinflussen. Gleichwohl hat man interessante Zusammenhänge zwischen dem Level an sozialem Vertrauen und volkswirtschaftlichen Variablen gefunden.⁶²⁶

Zusammenfassend kann man feststellen, dass zwar einige Instrumente zur Erfassung einer generalisierten Vertrauenseinstellung existieren, diese jedoch alle mit Mängeln behaftet sind. Da die Skala von Rotter (1967) die am stärksten theoriegestützte Skala darstellt, die überdies in der Literatur am häufigsten Erwähnung bzw. Verwendung findet, erscheint diese für die empirische Überprüfung als vernünftige „second-best-Lösung“.

Die Ergebnisse aus Kapitel 5.2.2.2, 5.2.2.3 und 5.2.3 insgesamt zusammenfassend, kann festgestellt werden, dass erstens durch die Theorie Sozialen Lernens wichtige Erkenntnisse bezüglich einer generalisierten Vertrauenseinstellung gewonnen werden können und zweitens dass das dazu gehörige Messinstrument zur Erfassung generalisierten Vertrauens nach Analyse der Alternativen am ehesten geeignet ist.

Im Folgenden wird noch kurz auf Faktoren eingegangen, die einen Einfluss auf die generalisierte Vertrauenseinstellung haben.

5.2.4 Einflussfaktoren auf die generalisierte Vertrauenseinstellung

Wie in Kapitel 5.2.1 und 5.2.2 erläutert, haben zunächst Erfahrungen einen Einfluss auf die Bildung der generalisierten Vertrauenseinstellung.

Je mehr positive Erfahrungen ein Individuum sammelt (sei es nun im frühen Kindesalter, wie Erikson das annimmt, oder im Laufe des Sozialisationsprozesses, wie Rotter dies unterstellt), umso höher ist c.p. die generalisierte Vertrauenseinstellung.

⁶²⁵ Vgl. Preisendörfer (1995), S. 268f. mit Bezug auf ältere Untersuchungen aus Noelle-Neumann/Piel (1983).

⁶²⁶ So besteht z.B. in reicheren Ländern und solchen mit höherer Einkommensgerechtigkeit ein höheres soziales Vertrauen als in ärmeren Ländern oder solchen mit hoher Einkommensdivergenz. Dazu Knack/Keefer (1997) bzw. für weitere Studien Delhey/Newton (2002), S. 8.

Daneben findet man jedoch auch noch einen weiteren möglichen Einflussfaktor in der Literatur: das Geschlecht als soziale Kategorie. Unter einer sozialen Kategorie versteht man in Abgrenzung zu einer Eigenschaft ein im weitesten Sinne sichtbares und unveränderliches Merkmal eines Individuums.⁶²⁷

Jedoch sind die Ergebnisse bezüglich des Einflusses des Geschlechtes auf eine generalisierte Vertrauenseinstellung sehr inkonsistent. So schreiben zwar Johnson-George/Swap (1982): „[...] females consistently making more trusting ratings of partners [...]. [W]omen may be more hesitant to label another as untrustworthy on limited information [...]“⁶²⁸ Eine höhere generelle Vertrauenseinstellung bzw. ein positiveres Bild auf die menschliche Natur bei Frauen konnten zwar auch ältere Studien von Rosenberg (1957) und Wrightsman (1964) feststellen. Chun/Champbell (1974) und auch Rotter selbst (1967) kommen jedoch zu gegenteiligen Ergebnissen.

Für weitere mögliche Einflüsse des Geschlechtes wird auf Kapitel 5.5.4 verwiesen.

5.3 Ebene 2: Eigenschaften und soziale Kategorien des Vertrauensnehmers

Die spezifische Vertrauenserwartung ist die subjektiv wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit einer bestimmten Person und gründet sich sowohl auf Situationsmerkmale, auf Charakteristika des Vertrauensgebers als auch auf die wahrgenommenen Charakteristika bzw. Eigenschaften i.w.S.⁶²⁹ des Vertrauensnehmers, wobei letztgenannte Komponente vorrangig ist. Wie in Kapitel 4.5.1 schon angesprochen, beziehen sich verschiedene Autoren auf verschiedene mögliche Eigenschaften des Vertrauensnehmers. Neben den Eigenschaften i.e.S. gehören zu den Charakteristika auch die sozialen Kategorien, die Einfluss auf die Bildung einer Vertrauenserwartung nehmen. Die folgenden Kapitel widmen sich nun diesen beiden Faktoren.

⁶²⁷ Diese Trennung zwischen Eigenschaften und sozialen Kategorien ist nicht ganz unstrittig. Eigenschaften sind im Gegensatz zu den sozialen Kategorien insofern veränderlich, als sie vom Individuum im weitesten Sinne beeinflusst werden können. Allerdings wird hier einschränkend angenommen, dass sie in einer gegebenen Entscheidungssituation über die Vertrauensvergabe als temporär feststehend betrachtet werden. Schließlich wird unter die Eigenschaften auch die Vertrauenseinstellung gerechnet, die zwar in der vorliegenden Arbeit isoliert untersucht wird, von der aber angenommen wird, dass sie eine Persönlichkeitseigenschaft darstellt. Es wird relative Stabilität und nur langfristige Veränderbarkeit unterstellt, weshalb ihre Zuordnung unter die Eigenschaften nicht ganz unstrittig ist. Die vorgenommene Trennung soll jedoch aus analytischen Gründen trotz der damit verbundenen Problembereiche aufrecht erhalten werden.

⁶²⁸ Johnson-George/Swap (1982), S. 1315.

⁶²⁹ Zur Erinnerung: Als Eigenschaften i.w.S. werden die Eigenschaften i.e.S. und die sozialen Kategorien gezählt. Der Begriff Eigenschaften i.w.S. und Charakteristika werden synonym verwendet.

5.3.1 Die Eigenschaften des Vertrauensnehmers

In den Kapiteln 4.3 und 4.5.1 wurde bereits darauf verwiesen, dass sich die Vertrauenserwartung als subjektive Überzeugung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers auf verschiedene Eigenschaften desselben stützt. Nach Seifert (2001) endet mit dieser Feststellung der Konsens in der Literatur zum Vertrauen. Unbestritten ist nach seiner Ansicht nur, dass Vertrauen als Qualität zwischenmenschlicher Beziehungen angesehen wird und beim Vertrauenden mit bestimmten Erwartungen einhergeht.⁶³⁰

Da schon der Begriff des Vertrauens diffus und schwer zu fassen ist,⁶³¹ gestalten sich auch die Erwartungen bezüglich der Vertrauenswürdigkeit von Akteuren äußerst vielfältig: „Hinsichtlich der Frage, welche Erwartungen der Vertrauende hegt, existiert Uneinigkeit und trotz der Vielzahl an Definitionen eine konzeptionelle Lücke, denn viele Autoren verzichten darauf, Vertrauen in dieser Hinsicht zu spezifizieren (z.B. Deutsch 1958, Plötner 1995, Kühl 2003).“⁶³²

Hovland et al. (1953) gehören zu den Ersten, die sich speziell mit Charakteristika des Vertrauensnehmers beschäftigten. Vertrauenswürdigkeit wird von ihnen betrachtet als „[...] the motivation (or lack thereof) to lie. For example, if the trustee had something to gain by lying, he or she would be seen as less trustworthy.“⁶³³

Abhängig vom Forschungsziel wird Vertrauen häufig auf eine Bedeutung reduziert und bspw. mit Eigenschaften des Vertrauensnehmers wie z.B. Zuverlässigkeit oder Glaubwürdigkeit des/r Vertrauensnehmer(s) verbunden (so z.B. Rotter 1980, Shapiro et al. 1992, Stack 1978, Bittl 1997). Diese Autoren ziehen das Ziel, Vertrauen „handlich“ und operationalisierbar zu definieren, der multidimensionalen, realistischeren Beschreibung von Vertrauen vor.

Andere Autoren versuchen, der inhaltlichen Bedeutungsvielfalt konzeptionell gerecht zu werden, indem sie die Vertrauenserwartung mehrdimensional definieren. So reichen die Beschreibungen bis zu 11 Charakteristika des Vertrauensnehmers (z.B. Gabarro [1978], Butler [1991], Sonnenberg [1994]⁶³⁴).

Bei all diesen Definitionen erscheinen jedoch nach Mayer et al. (1995) immer wieder drei: „Even though a number of factors have been proposed, three characteristics of a trustee

⁶³⁰ Vgl. Seifert (2001), S. 60.

⁶³¹ Vgl. Williamson (1993), S. 453.

⁶³² Seifert (2001), S. 60.

⁶³³ Hovland et al. (1953) zitiert in Mayer et al. (1995), S. 716.

⁶³⁴ Sonnenberg (1994) beschreibt folgende Faktoren, die zur Einschätzung von Vertrauenswürdigkeit herangezogen werden sollen. Er unterscheidet neben Reputation 1. Integrität, 2. „das Richtige tun“, 3. Stärke der Überzeugung, 4. Konfidenz, 5. Sicherheit, 6. Kompetenz, 7. Fairness, 8. Zuverlässigkeit, 9. Offenheit, 10. Kommunikation, 11. Kreativität. Dazu Sonnenberg (1994).

appear often in the literature: ability, benevolence and integrity.“⁶³⁵ Wichtig dabei ist nach Graeff (1998), dass es nicht auf das objektive Vorhandensein der drei Merkmale ankommt, sondern auf die Wahrnehmung und Zuschreibung der Charakteristika.⁶³⁶

Demnach basiert die spezifische Vertrauenserwartung eines potentiellen Vertrauensgebers auf seiner subjektiven Einschätzung hinsichtlich des Wohlwollens, der Integrität und der Fähigkeiten eines potentiellen Vertrauensnehmers. Im Folgenden werden diese als „Eigenschaften“ i.e.S. des Vertrauensnehmers bezeichnet. Seifert (2001) nimmt eine selektive Zuordnung von Konzepten anderer Autoren zu diesen drei Eigenschaften vor. Die Autoren, die in der folgenden Übersicht erwähnt werden, verwenden jedoch nicht alle den Begriff der „Eigenschaften“, sondern sprechen z.B. von „Erwartungen“, „Einstellungen“ (Narowski 1974), „Dimensionen“ (Mishra 1996) oder von „Bedingungen der Vertrauenswürdigkeit“ (z.B. Bentele 1994).⁶³⁷ Unabhängig vom verwendeten Begriff besteht jedoch inhaltliche Übereinstimmung mit dem in dieser Arbeit verwendeten Terminus der Eigenschaften.

⁶³⁵ Mayer et al. (1995), S. 717.

⁶³⁶ Vgl. Graeff (1998), S. 62.

⁶³⁷ Dazu ähnlich Seifert (2001), S. 61.

| Autor | Eigenschaften | | |
|--------------------------|--|---|--|
| | Kompetenzen/ Fähigkeiten | Integrität | Gesinnung |
| Narowski (1974) | Kompetenz | Glaubwürdigkeit, Stetigkeit, Sich-Verlassen-Dürfen | Wohlwollen |
| Gabarro (1978) | functional/specific and interpersonal competence, general business sense | character: integrity, openness and discreetness, consistency of behavior | motives and intentions |
| Barber (1983) | expectations of technically competent role performance | - | expectation of fiduciary obligation and responsibility |
| Butler/Cantrell (1984) | competence, technical and interpersonal knowledge and skills | integrity, honesty, truthfulness, consistency, reliability, predictability | loyalty, benevolent motives, willingness to protect and save face for a person, openness, willingness to share ideas |
| Butler (1991) | competence | availability, consistency, discreetness, integrity, openness, promise fulfilment, receptivity | fairness, loyalty |
| Bentele (1994) | Sachkompetenz, Problemlösungskompetenz | Kommunikative Kompetenz, Transparenz und Offenheit | gesellschaftliche Verantwortung |
| Mayer et al. (1995) | ability | integrity | benevolence |
| Mishra (1996) | competence | openness, reliability | concern |
| Shaw (1997) | achieving business results | integrity | demonstrating concern |
| Weibler (1997) (*) | Kompetenz | Integrität | Gutwilligkeit |
| Seifert/Brinkmann (1999) | Kompetenzerwartung | Integritätserwartung | Gesinnungserwartung |

Abbildung 19: Literaturübersicht zu den Eigenschaften des Vertrauensnehmers

Quelle: Seifert (2001), S. 62, eigene Ergänzungen

Anmerkung (*): schwer zuordenbar: offene Kommunikation bzw. Offenheit, die sowohl zum Wohlwollen im Sinne einer Bereitschaft zum Teilen von Ideen gezählt werden kann, als auch zur Integrität im Sinne eines akzeptierten Prinzips im Umgang mit anderen. Im Folgenden wird der letzteren Zuordnung gefolgt.

Die drei Eigenschaften sollen im Folgenden näher beleuchtet werden.

5.3.1.1 Die Eigenschaft Kompetenz

Unter Fähigkeiten/Kompetenzen⁶³⁸ des Vertrauensnehmers verstehen Mayer et al. (1995): „[...] a group of skills, competencies, and characteristics that enable a party to have influence within some specific domain.“⁶³⁹

Uneinigkeit herrscht in der Literatur bezüglich der Frage, ob die Kompetenzen des Verhandlungspartners wirklich dessen Vertrauenswürdigkeit determinieren, d.h. sich wirklich auf Verhaltensrisiken beziehen. So schreiben z.B. Lyons/Metha (1997): „The risk that a

⁶³⁸ Die Wörter „Fähigkeiten“ und „Kompetenz“ werden im Folgenden synonym verwendet.

⁶³⁹ Mayer et al. (1995), S. 717.

trading partner may be insufficiently competent is not determined endogenously by behaviour, but exogenously by nature. [...] Thus, we distinguish between having confidence in the abilities of a partner, and having trust in their behaviour.”⁶⁴⁰ Auch bei Plötner (1995) werden Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz getrennt betrachtet, wobei beide zusammen die Reputation einer Person bestimmen.⁶⁴¹

Dementgegen vertreten z.B. Deutsch (1960), Sitkin/Roth (1993) und Butler (1991) die Auffassung, dass „ability“ bzw. „competence“ ein essentielles Element von Vertrauen ist.⁶⁴² Auch Butler/Cantrell (1984) stellen fest, dass innerhalb von Arbeitsbeziehungen die Vertrauenswürdigkeit eines Vorgesetzten von dessen Kompetenz abhängig ist. Gleiches gilt für die Einschätzung der Mitarbeiter seitens des Vorgesetzten.

Auch Neubauer (1997) und Whitener et al. (1998) vertreten die Auffassung, dass das Ausmaß an Vertrauen, welches von Vorgesetzten in Beschäftigte gesetzt wird, maßgeblich von deren Fachwissen und Fähigkeiten abhängig ist.⁶⁴³ Von Vertrauensnehmern werden die kompetente Anwendung spezialisierten Expertenwissens, Problemlösungsfähigkeiten und die Ausübung alltäglicher Routinehandlungen erwartet.⁶⁴⁴ Laut Martin (2003)⁶⁴⁵ definieren die Fähigkeiten gewissermaßen die Mindestvoraussetzungen von Vertrauen und stellen damit eine notwendige, aber möglicherweise keine hinreichende Bedingung von Vertrauen dar.

Zur Beurteilung der Fähigkeiten und des Fachwissens orientieren sich potentielle Vertrauensgeber an bereits erbrachten Leistungen sowie am Arbeitsverhalten als Indikator für Fähigkeiten und Kompetenzen.⁶⁴⁶ Die Überprüfung dieser attribuierten Kompetenzen erfolgt anhand der erwarteten (Soll) und der tatsächlich erbrachten (Ist) Leistungserwartungen bzw. der Leistungsbilanz. Dabei ist laut Luhmann nicht jede Enttäuschung gleich vertrauensgefährdend, da Vertrauensnehmer i.Allg. einen gewissen Kredit genießen.⁶⁴⁷ Ein Vertrauensgeber definiert zur Begrenzung seines Risikos Schwellenwerte in der Zielerreichung. Sollte die erbrachte Leistung des Vertrauensnehmers diese unterschreiten,

⁶⁴⁰ Lyons/Metha (1997), S. 241.

⁶⁴¹ Vgl. Plötner (1995), S. 42ff.

⁶⁴² Vgl. Deutsch (1960), Sitkin/Roth (1993), Butler (1991).

⁶⁴³ Vgl. Neubauer (1997), S. 106 und Whitener et al. (1998), S. 526.

⁶⁴⁴ Vgl. Barber (1983), S. 14 und Graeff (1998), S. 62.

⁶⁴⁵ Vgl. Martin (2003), S. 131.

⁶⁴⁶ Vgl. Seifert (2001), S. 64.

⁶⁴⁷ Vgl. Luhmann (1989), S. 31. Einschränkend muss hier angemerkt werden, dass diese Aussage nur auf bestehende Vertrauensbeziehungen zutreffen kann. Nach einem ersten Kontakt kann eine Enttäuschung jedoch vertrauensgefährdend wirken und den Aufbau einer Vertrauensbeziehung verhindern.

wird Vertrauen reduziert,⁶⁴⁸ d.h., in der Terminologie dieser Arbeit die Vertrauenserwartung reduziert bzw. die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens niedriger eingeschätzt.

Deutlich wird, dass mit „abilities“ nicht nur funktionale Qualifikationen gemeint sein müssen (wie bei Lyons/Metha offensichtlich angenommen), da es sich hierbei tatsächlich nicht um reine Verhaltensrisiken handelt. Dies wäre höchstens in Kombination mit benevolentem Verhalten möglich, diese funktionalen Qualifikationen auch zum Nutzen des Vertrauensgebers anzuwenden. Vielmehr handelt es sich bei Fähigkeiten um ein Bündel von funktionalen und extrafunktionalen Qualifikationen wie z.B. Durchsetzungsfähigkeiten, Erfahrungen mit Prozessen etc., die einen Einfluss des potentiellen Vertrauensnehmers in einem bestimmten Bereich ermöglichen. Erst diese breitere Auslegung erlaubt es, die Eigenschaft „Fähigkeiten“ als eine Eigenschaft der Vertrauenswürdigkeit zu benennen.

5.3.1.2 Die Eigenschaft Wohlwollen

Jede Vertrauenssituation beinhaltet das Risiko für den Vertrauensgeber, dass der Vertrauensnehmer über Entscheidungsfreiheit dahingehend verfügt, auch eine Verhaltensalternative zu wählen, die mit negativen Konsequenzen für den Vertrauensgeber verbunden ist. Der Vertrauensgeber erwartet jedoch, dass der Vertrauensnehmer genau auf diese Option verzichtet und ihm nicht absichtlich schadet.

Unter benevolentem Verhalten verstehen Mayer et al. (1995) das Ausmaß, mit dem einem Vertrauensnehmer Gutwilligkeit gegenüber dem Vertrauensgeber zugesprochen wird: „Benevolence is the extent to which a trustee is believed to want to do good *to the trustor*, aside from an egocentric profit motive.“⁶⁴⁹

Impliziert ist hier somit ein Verhalten, dass sich nicht allein an der eigenen Nutzenmaximierung ausrichtet, sondern auch Präferenzen anderer mit in die eigene Nutzenfunktion integriert. Insofern wird dem idealtypischem homo oeconomicus kein Wohlwollen bezüglich Anderer zugeschrieben.

Nach Seifert (2001) umfasst die Erwartung, dass sich eine Person wohlwollend verhält, sehr verschiedene Aspekte. So unterstellt der Vertrauensgeber zunächst, dass der potentielle Vertrauensnehmer die Bedürfnisse und Belange des Vertrauensgebers kennt, respektiert und

⁶⁴⁸ Vgl. Seifert (2001), S. 64.

⁶⁴⁹ Mayer et al. (1995), S. 718, Hervorhebung im Original.

darauf Rücksicht nimmt.⁶⁵⁰ Dies wird in der Führungsforschung unter dem Begriff „consideration“ betrachtet.⁶⁵¹ Erwartet wird, dass der Vertrauensnehmer die Interessen des Vertrauensgebers nicht verletzt, ihm also – selbst wenn die Gelegenheit bzw. auch der Anreiz dazu bestünde – keinen Schaden zufügt⁶⁵² bzw. aus den ihm gegebenen Möglichkeiten unfairen oder übertriebenen Vorteil zieht⁶⁵³. Vertrauen im Sinne von wohlwollendem Verhalten ist zwar mit einer individualistischen oder egoistischen Gesinnung kompatibel, keinesfalls aber mit einer kompetitiven oder opportunistischen Haltung.⁶⁵⁴ Jeder darf zwar seinen individuellen Vorteil suchen, allerdings nicht auf Kosten des Anderen: „Dauerhaft stabil bleibt eine Vertrauensbeziehung jedoch nur, wenn die Akteure kooperativ eingestellt sind und langfristig Reziprozität hergestellt werden kann, d.h. ein ausgeglichenes Spiel von Gabe und Gegengabe den Eindruck von *Entgegenkommen*, *Gerechtigkeit* und *Fairness* erzeugt.“⁶⁵⁵ Diese drei Komponenten scheinen somit unbedingte Bestandteile des Begriffes „Wohlwollen“ zu sein.

Zum Wohlwollen gehört nach Seifert jedoch mehr, als nur die Erwartung des Nicht-Schadens. So schreibt er, dass Neutralität in Vertrauensbeziehungen vielfach eine Form von Verrat sei und Akteure vielmehr auch Aufmerksamkeit, Hilfsbereitschaft und eine aktive Fürsorge für das eigene Wohlergehen, oder – um mit Shaw's Worten zu sprechen: einen „demonstrating concern“⁶⁵⁶ erwarten.⁶⁵⁷ Damit muss allerdings nach Ansicht der Autorin keine Altruismuserwartung einhergehen.⁶⁵⁸

⁶⁵⁰ Vgl. Seifert (2001), S. 68.

⁶⁵¹ Vgl. Weibler (1997), S. 203.

⁶⁵² Vgl. Gambetta (1988b), S. 217. Bei Bittl (1997) stellt der Problemlösungswillen, also die Intensität und die Art des Bemühens seitens eines potentiellen Vertrauensnehmers, Wohlwollen dar. Dazu Bittl (1997).

⁶⁵³ So z.B. Mishra (1996), S. 267. Weiterführend dazu Seifert (2001), S. 68.

⁶⁵⁴ Vgl. Seifert (2001), S. 68.

⁶⁵⁵ Seifert (2001), S. 69, Hervorhebungen im Original.

⁶⁵⁶ Shaw (1997), S. 32.

⁶⁵⁷ Vgl. Seifert (2001), S. 69.

⁶⁵⁸ Dies fordert Seifert (2001) unter Bezugnahme auf Autoren wie Stack (1978), Petermann (1992), Doney et al. (1998), Whitener et al. (1998). Da sich hier eine Argumentation auf eher normativer Ebene anschließt, soll diese hier nur kurz angesprochen werden. Seifert begründet seine „Aufforderung zum Altruismus“ damit, dass mit der Vertrauensvergabe gelegentlich auch die Erwartung einhergeht, dass der Vertrauensnehmer die moralische Verpflichtung akzeptiert, die eigenen Interessen denen des Vertrauensgebers unterzuordnen (vgl. Barber 1983), wobei über Unterstützung und Hilfsbereitschaft hinausgehend hier Uneigennützigkeit bzw. Altruismus gefordert wird (vgl. Bluhm 1987). Jedoch ist bei der Argumentation Seiferts (2001) nicht eindeutig, welches Begriffsverständnis von Altruismus er zugrunde legt. Die Definitionen können von Selbstaufgabe bis zum Verzicht auf besondere Vorteile reichen (vgl. zu verschiedenen Altruismusdefinitionen z.B. Andreoni (1988) oder Flodell (1988), S. 29ff.) Nach Ansicht der Autorin schließt Wohlwollen ein wohlverstandenes Eigeninteresse nicht aus, weshalb einer Forderung nach altruistischem Verhalten nur in dieser Auslegung zugestimmt werden kann. In diesem Sinne argumentiert auch Martin (2003), wenn er schreibt, dass die weitergehende Anforderung, man müsse vom Vertrauensnehmer ein besonderes Wohlwollen erwarten, letztlich zu weit gehe (vgl. Martin 2003, S. 126). Der Autor argumentiert weiter, dass die Erwartung, dass der Partner mir keinen Schaden zufügt, darauf basiert, dass der Partner sich strikt rollenkonform verhält. Extra-Rollen-

In der folgenden Abbildung werden die inhaltlichen Aspekte der Erwartung an das Wohlwollen des Vertrauensnehmers in Anlehnung an Seifert (2001) grafisch veranschaulicht.

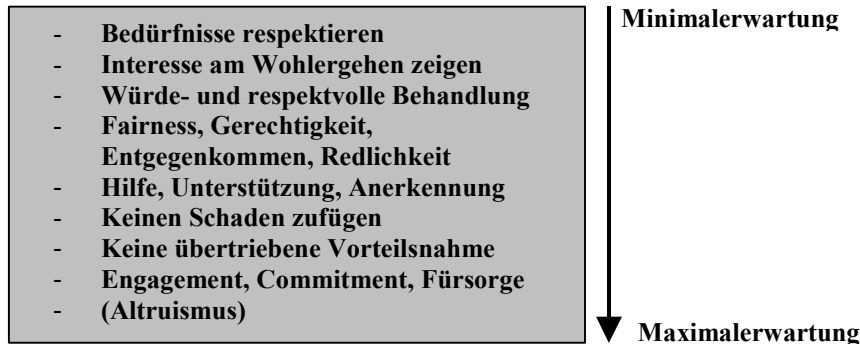


Abbildung 20: Aspekte der Eigenschaft Wohlwollen

Quelle: in Anlehnung an Seifert (2001), S. 70, eigene Änderungen⁶⁵⁹

5.3.1.3 Die Eigenschaft Integrität

Unter Integrität verstehen Mayer et al. (1995) ein Set von Verhaltensprinzipien des Vertrauensnehmers, die der Vertrauensgeber für akzeptabel hält.⁶⁶⁰

Den Begriff der Integrität findet man sehr häufig in der Vertrauensliteratur, wobei er oft durch allgemeine Charaktereigenschaften wie Offenheit/Erreichbarkeit, Wahrheit/Ehrlichkeit, Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit definiert ist.⁶⁶¹ Zand (1977)⁶⁶², Brückerhoff (1982)⁶⁶³ und Butler/Cantrell (1984)⁶⁶⁴ betonen hierbei insbesondere den Aspekt der Offenheit im Sinne von freiem aktiven Informationsfluss sowie passiver Erreichbarkeit.

Neben wahrheitsgemäßen, unverzerrten Aussagen zu bestimmten Sachverhalten zählt zu den Verhaltensprinzipien eine Übereinstimmung von Worten und Taten, die Beachtung geltender Normen sowie das Einhalten von allgemeinen expliziten und impliziten Versprechen.

Verhalten, das besonderes Engagement freisetzt, würde hierdurch nicht angeregt, sondern unterbunden werden (siehe ebenda).

⁶⁵⁹ In Abweichung vom Autor wurden hier sowohl Änderungen in der Reihenfolge als auch Auslassungen vorgenommen. So verwendet der Autor etwa den Begriff Kooperation in einer anderen als der in der vorliegenden Arbeit verwendeten Definition. Bezüglich der Ordnung der Aspekte von Minimal- bis Maximalerwartung wurde versucht, diese anhand der Höhe ggf. anfallender Kosten beim Vertrauensnehmer zum „Schutz“ des Vertrauensgebers vorzunehmen.

⁶⁶⁰ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 719.

⁶⁶¹ Vgl. Deutsch (1958), S. 268 oder Gabarro (1978), S. 295.

⁶⁶² Vgl. Zand (1977), S. 70.

⁶⁶³ Vgl. Brückerhoff (1982), S. 230.

⁶⁶⁴ Vgl. Butler (1991), S. 19. Bei Weibler (1997) stellt die „offene Kommunikation“ neben den bereits genannten einen zusätzlichen sog. „Subfaktor“ der Vertrauenswürdigkeit dar. Dazu Weibler (1997), S. 203.

Erwartet wird ebenfalls eine Konstanz im Sinne von Verhaltenskontinuität bzw. Stetigkeit im Handeln. Integrität wäre bspw. nicht gegeben, wenn Aussagen und Handlungen des potentiellen Vertrauensnehmers je nach Publikum variieren würden und somit Willkür anzunehmen wäre.⁶⁶⁵ Für Luhmann (1989) ist Vertrauenswürdigkeit als Folge der Selbstdarstellung eines Akteurs abhängig von Konsistenz und Stabilität, denn „[...] wer bei dem bleibt, was er bewusst oder unbewusst über sich mitgeteilt hat [, ist vertrauenswürdig].“⁶⁶⁶

Einschränkend ist hier anzumerken, dass das hinter Kontinuität und Stetigkeit liegende Verhalten aus Sicht des Vertrauensgebers als akzeptabel angesehen werden muss, d.h. nicht jede Art von kontinuierlichem bzw. stetigem Verhalten kann auch als integer bezeichnet werden.⁶⁶⁷

Auch hinsichtlich Integritätserwartungen gilt hier, dass Soll- mit Ist-Erwartungen verglichen werden und darauf bezugnehmend Konsequenzen für die Vertrauenserwartung und -vergabe gezogen werden. Schließlich kann es z.B. auch an außerhalb der Kontrolle des Vertrauensnehmers befindlichen exogenen Risiken liegen, dass dieser nicht so wie angekündigt handelt. Ob ein Akteur Erklärungen bzw. Entschuldigungen eines Vertrauensnehmers akzeptiert, hängt laut Mayer et al. (1995) davon ab, wie lange und wie gut der Vertrauensgeber den Vertrauensnehmer kennt und welche Qualität die Beziehung hat.⁶⁶⁸

Die drei Vertrauenswürdigkeitseigenschaften Kompetenz, Wohlwollen und Integrität dürfen, der Argumentation von Seifert (2001) folgend, jedoch nicht als punktgenau definierte Verhaltenserwartungen missverstanden werden. Vielmehr ist von einem Toleranzbereich auszugehen, innerhalb dessen Verhaltensweisen von Vertrauensnehmern bewertet werden. Dieser Toleranzbereich wird determiniert durch zwei Eckpunkte: einer Maximalerwartung (Ideal) und einer Minimalerwartung (gerade noch tolerierbares Verhalten bzw. tolerierbare Eigenschaften).⁶⁶⁹

⁶⁶⁵ Dazu die Argumentation von Seifert (2001), S. 66f. oder auch Weibler (1997), S. 203.

⁶⁶⁶ Luhmann (1989), S. 37. Jedoch ist hiermit nicht Starrheit oder Unbeweglichkeit gemeint. Dazu S. 69.

⁶⁶⁷ Ein Beispiel für nicht integeres, aber kontinuierliches bzw. stabiles Verhalten wären etwa mikropolitische Strategien in Unternehmen. Verhaltenskontinuität bzw. Stabilität sind somit keine hinreichenden Bedingungen für Integrität.

⁶⁶⁸ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 727.

⁶⁶⁹ Vgl. Seifert (2001), S. 71. Seifert spricht hier zwar nur von *Verhalten* – über dieses werden jedoch Rückschlüsse auf die Eigenschaften des Vertrauensnehmers gezogen.

5.3.1.4 Das Verhältnis der drei Eigenschaften

Die Vertrauenswürdigkeit eines potentiellen Vertrauensnehmers ist nach Mayer et al. (1995) nicht bipolar, sondern stellt ein Kontinuum dar. Das ist eine wichtige Feststellung, denn sonst wäre es unmöglich, Wahrscheinlichkeiten über die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines potentiellen Vertrauensnehmers anzugeben. Zu beachten ist laut Ansicht der Autoren außerdem, dass die Eigenschaften zwar unabhängig voneinander variieren können, was aber nicht heißt, dass sie ohne Beziehung zueinander sind, sondern eben nur, dass sie voneinander trennbar sind.⁶⁷⁰ Gestaltete sich die Herausarbeitung der drei Eigenschaften der Vertrauenswürdigkeit als kleinster gemeinsamer Nenner verschiedener Ansätze schon schwierig, so bereitet die Darstellung des Verhältnisses dieser Eigenschaften noch wesentlich größere Probleme. Diese Darstellung ist allerdings für die Frage, ob es Unterschiede in der Bedeutung bzw. Wichtigkeit der identifizierten Eigenschaften bezüglich der spezifischen Vertrauenserwartung gibt, von erheblichem Interesse.

Für die folgenden Ausführungen erscheint es hilfreich, zwischen a) zeitpunktbezogenen Betrachtungen und b) Zeitverlaufskonzepten zu unterscheiden.

a) zeitpunktbezogene Betrachtungen

Für Narowski (1974) sind die Dimensionen bzw. Eigenschaften in einer „und/oder“-Beziehung miteinander verknüpft, was bedeutet, dass in einer Vertrauensbeziehung nicht jede Dimension gegeben sein muss. Er stellt vielmehr heraus, dass unterschiedliche Gewichtungen und Schwerpunkte den Eigenschaften zugrunde liegen. Dieser Meinung sind auch Sako (1992)⁶⁷¹ und Seifert (2001). Seifert betont, dass Vertrauen entweder einer Person insgesamt oder nur einzelnen Aspekten ihres Charakters entgegengebracht wird, wobei das relative Gewicht der Dimensionen je nach Akteur und Situation variieren kann.⁶⁷² So ist z.B. laut Gabarro (1978) aus Sicht von Führungskräften für Vertrauen Kompetenz und Integrität der Beschäftigten wichtig; aus umgekehrter Sicht jedoch Wohlwollen und Integrität.⁶⁷³

Hingegen sieht Mishra (1996) die Eigenschaften in einem multiplikativen Verhältnis. Dies impliziert, dass einem Vertrauensnehmer kein Vertrauen entgegengebracht wird, wenn eine

⁶⁷⁰ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 720.

⁶⁷¹ Vgl. Sako (1992), S. 39.

⁶⁷² Vgl. Seifert (2001), S. 73.

⁶⁷³ Vgl. Gabarro (1978), S. 298. Jedoch gibt es hinsichtlich dieses Verhältnisses sehr unterschiedliche und teilweise widersprüchliche empirische Befunde. So z.B. Butler/Cantrell (1984), Neubauer (1988), Kramer (1996).

der drei Eigenschaften als nicht vorhanden eingeschätzt wird.⁶⁷⁴ Keine der Eigenschaften kann demzufolge auch nur kurzfristig bedeutungslos werden.

Barber (1983) davon aus, dass es sich zumindest bei der Dimension Kompetenz und Wohlwollen um reine „Und-Beziehungen“ handelt, d.h. immer beide Dimensionen für eine spezifische Vertrauenserwartung von Wichtigkeit sind. Ein Vertrauensgeber wird im Entscheidungsfall also einen sowohl kompetenten als auch benevolenten Vertrauensnehmer erwarten. Barber räumt jedoch ein, dass inhaltlich in Abhängigkeit vom Bezugsobjekt des Vertrauens andere Schwerpunkte gesetzt werden. So richtet man seinem Beispiel folgend an einen Arbeitskollegen andere Kompetenzerwartungen als an Freunde. Im familiären Kontext ist wohlwollendes Verhalten wichtiger, wohingegen in einer Arbeitsumgebung Kompetenzen eine größere Rolle spielen.⁶⁷⁵

Hier findet sich also eine Übereinstimmung zwischen Barber, Seifert und Narowski, die alle annehmen, dass das relative Gewicht der Dimensionen in Abhängigkeit vom Objekt bzw. der Situation der Vertrauensvergabe variiert.

Wie Mayer et al. (1995) feststellen, wird ein Vertrauensnehmer sicher als hoch vertrauenswürdig eingeschätzt, wenn alle drei Eigenschaften Integrität, Wohlwollen und die Fähigkeiten in hohem Maße gegeben sind. Wie aber ändert sich eine Einschätzung, wenn einzelne Eigenschaften in geringerem Maße ausgeprägt sind? Werden Angestellte z.B. in einer Arbeitssituation einem Manager noch vertrauen, wenn sie zwar von seinem Wohlwollen überzeugt sind, seine Integrität jedoch in Zweifel ziehen? Mayer et al. (1995) vermuten, dass die dann gebildete Vertrauenserwartung teilweise von der generalisierten Vertrauenseinstellung des Vertrauensgebers abhängig ist. Die situationsspezifische Untersuchung, wie gering die Eigenschaften ausgeprägt sein dürfen, damit Vertrauen noch gegeben wird, stellen die Autoren als Forschungsfeld dar.⁶⁷⁶

b) zeitverlaufsbezogene Konzepte

Shaw (1997) trifft sowohl Aussagen in kurzfristiger als auch in langfristiger Perspektive. Für Shaw setzt sich das langfristige Vertrauensniveau aus der Summe aller drei Dimensionen/Eigenschaften zusammen.

Während Narowski, Barber und Mayer et al. davon ausgehen, dass die Bedeutung der Dimensionen zueinander grundsätzlich von der Situation abhängt, betont Shaw, dass

⁶⁷⁴ Vgl. Mishra (1996). Statt des Begriffes Eigenschaften wird der Begriff der Dimensionen verwendet.

⁶⁷⁵ Vgl. Barber (1983), S. 17.

⁶⁷⁶ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 722.

langfristig alle drei Erwartungs- bzw. Eigenschaften gleichmäßig gegeben sein müssen, während die Vertrauenserwartung sich kurzfristig auch nur auf eine Eigenschaft bzw. Dimension stützen kann. Er macht dies an folgendem Beispiel zu möglichen Zielkonflikten deutlich: Zur Krisenbewältigung kann es für Unternehmen wichtig sein, strukturelle und personelle Reorganisationen vorzunehmen. Dabei können zwar Leistungserwartungen befriedigt werden, jedoch können solche Maßnahmen kurzfristig das wahrgenommene Wohlwollen des Unternehmens gegenüber seinen Mitarbeitern verletzen. Allerdings muss eine Vernachlässigung einer Dimension in Kurzfristspektive nicht zu einem Problem werden,⁶⁷⁷ in Ausnahmefällen können Vertrauensbeziehungen temporär nur auf zwei statt drei Eigenschaften basieren. Langfristig jedoch ist für einen Vertrauenserhalt auf gleichem Niveau eine gleichmäßige Erfüllung aller drei Erwartungs- bzw. Eigenschaftsdimensionen erforderlich. Nach Narowski, Barber und Mayer et al. muss dies jedoch nicht zwingend so sein. Laut Seifert (2001) ist es für die Stabilität und Intensität von Vertrauensbeziehungen von Vorteil, wenn eine dreidimensionale diffuse Erwartung besteht.⁶⁷⁸

Mayer et al. (1995) argumentieren in Bezug auf den Aufbau einer Vertrauensbeziehung, dass die Bedeutung der Dimension Integrität in Anfangsstadien von Beziehungen am wichtigsten ist und zugunsten der Dimension Wohlwollen im Zeitverlauf der Beziehung abnimmt.⁶⁷⁹ Allerdings vermuten Seifert/Brinkmann (1999), dass langfristig zwar Gesinnungs- und Kompetenzerwartungen, nicht aber Integritätserwartungen den Wert Null annehmen können,⁶⁸⁰ um eine Vergabe von Vertrauen überhaupt noch zu ermöglichen.

Bezogen auf eine langfristige Betrachtung, gehen auch Gabarro (1978)⁶⁸¹, Luhmann (1989)⁶⁸², Plötner (1995)⁶⁸³ und Stack (1978)⁶⁸⁴ davon aus, dass Vertrauen sich auch langfristig nur auf eine Dimension beziehen kann, d.h. Vertrauen einen konkreten Ereignisbezug besitzt. So kann man z.B. einer Person hinsichtlich ihrer moralischen Werte, aber nicht ihrer Fähigkeit zur objektiven Berichterstattung, ihrem Wissen, aber nicht ihrer Geschicklichkeit oder ihrer Verschwiegenheit vertrauen.⁶⁸⁵ Wichtig scheint somit, in welchen konkreten Bereichen man einer Person vertraut oder nicht. Inwieweit die Eigenschaften eine

⁶⁷⁷ Vgl. Shaw (1997), S. 34.

⁶⁷⁸ Vgl. Seifert (2001), S. 72.

⁶⁷⁹ Vgl. Mayer et al. (1995), S. 722.

⁶⁸⁰ Vgl. Seifert/Brinkmann (1999), S. 160. Mit Gesinnungserwartung ist in der Terminologie der vorliegenden Arbeit die Erwartung des Wohlwollens gemeint.

⁶⁸¹ Vgl. Gabarro (1978), S. 297.

⁶⁸² Vgl. Luhmann (1989), S. 103.

⁶⁸³ Vgl. Plötner (1995), S. 39.

⁶⁸⁴ Vgl. Stack (1978), S. 566.

⁶⁸⁵ Ähnlich Luhmann (1989), S. 103f.

Verbindung aufweisen, kann nach dieser Argumentation nur am spezifischen Vertrauensgut bzw. an der spezifischen Situation festgemacht werden. Hier besteht nach Ansicht der Autorin noch erheblicher empirischer Forschungsbedarf. In Kapitel 5.5.3 wird dieser Frage anhand einer konstruierten Situation einer Arbeitsbeziehung zwischen Arbeitnehmer und Vorgesetztem nachgegangen.

Hingewiesen werden soll an dieser Stelle noch darauf, dass die Eigenschaften möglicherweise Interdependenzen derart aufweisen können, dass vom Vorhanden- oder Nichtvorhandensein einer Eigenschaft durch Entscheidungsvereinfachung auf eine andere geschlossen wird. So kann laut Stack (1978) zugeschriebene Kompetenz dazu führen, dass der Vertrauensnehmer für ehrlicher und glaubwürdiger als ein inkompetenter Transaktionspartner gehalten wird. Deutsch nimmt zum einen an, dass ein Zusammenhang zwischen Wohlwollen und Integrität besteht, und macht zum anderen deutlich, dass ein inkompetenzbedingter Reputationsverlust häufig auch mit einem Verlust in der Integritätseinschätzung eines Vertrauensgebers einhergeht.⁶⁸⁶

Als Fazit lässt sich bezüglich der Wichtigkeit der Eigenschaften des Vertrauensnehmers für die spezifische Vertrauenserwartung des Vertrauensgebers feststellen, dass es zwei konträre Meinungen gibt. So sind einige Autoren der Meinung, dass sich die Vertrauenserwartung zwar temporär nur auf eine oder zwei der drei identifizierten Eigenschaften beziehen kann bzw. einzelne Eigenschaften temporär auch gering ausgeprägt sein können, aber langfristig für die spezifische Vertrauenserwartung alle drei Eigenschaften von Bedeutung sind. Andere Autoren vertreten die konträre Auffassung, dass sich die spezifische Vertrauenserwartung auch langfristig nur auf eine Dimension beziehen kann. Die relative Wichtigkeit der Eigenschaften bei der Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung scheint zudem situationsspezifisch zu sein bzw. vom Transaktionsgut abzuhängen. Eine allgemeingültige Aussage lässt sich hier nicht treffen.

Für den weiteren Verlauf der Arbeit soll jedoch von inhaltlicher Unabhängigkeit der drei Eigenschaften ausgegangen werden.

⁶⁸⁶ Vgl. Deutsch (1976), S. 151.

5.3.2 *Die sozialen Kategorien des Vertrauensnehmers*

Vertrauensnehmer sind nicht nur durch Eigenschaften charakterisiert, sondern auch durch weitere Merkmale, die Weibler (1995) als „soziale Kategorien“ bezeichnet und die ebenfalls einen Einfluss auf die Vertrauensvergabe haben können. Diese sozialen Kategorien fungieren als Indikatoren für die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers.

Weibler (1995) benennt hier insbesondere soziale Kategorien wie Alter, Geschlecht, Beruf und sozialer Status und verweist beispielhaft auf die Arbeit von Orbell et al. (1994), die sich mit Geschlechtsspezifika befasst. Die sich mit diesen Charakteristika beschäftigende Literatur zu Wahrnehmungen, Bewertungen bzw. zur Vertrauensvergabe ist jedoch längst nicht so umfangreich wie Veröffentlichungen, die sich mit den genannten Eigenschaften des Vertrauensnehmers beschäftigen. Ein Grund dafür könnte sein, dass sich viele Ökonomen von der Vorstellung leiten lassen, dass ökonomisches Handeln von Wirtschaftssubjekten unabhängig von Merkmalen wie Geschlecht oder Religion sei.⁶⁸⁷ Des Weiteren mag sich dies damit begründen lassen, dass soziale Kategorien zumeist nicht beeinflussbar sind, damit als gegeben betrachtet werden müssen⁶⁸⁸ und so nur von geringem Interesse sind oder aber eine solche Analyse in der öffentlichen Diskussion sehr konfliktbeladen wäre. Ein weiterer Grund könnte darin zu finden sein, dass soziale Kategorien nur bei Erstkontakten eine Rolle zur Entscheidungsvereinfachung (z.B. bei Vorurteilen, Stereotypisierungen oder gar Diskriminierungen) spielen könnten, ein rational agierendes Individuum jedoch – sofern vorhanden – weitere Eigenschaften des Vertrauensnehmers in sein Kalkül einfließen lassen sollte. In Bezug auf das Geschlecht stellen Mason et al. (1991) fest: „The sex of an agent is either not considered as an influence, or it is ignored as an unimportant factor. Economic theory generally takes it for granted that every economic decision maker behaves as if he or she is rational [...]“⁶⁸⁹

Für die sozialen Kategorien benennt Weibler (1995) als Hauptkriterium für die Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung die wahrgenommene Ähnlichkeit zwischen Vertrauensnehmer und Vertrauensgeber: „Grundsätzlich gilt in diesem Zusammenhang, dass Ähnlichkeit vertrauensfördernd ist.“⁶⁹⁰ Auch Pruitt/Kimmel (1977) und Pruitt/Smith (1981)

⁶⁸⁷ Vgl. Maier (2000), S. 144. Allerdings muss der Autorin in Bezug auf den von ihr zusammen mit Geschlecht und Religion genannten Betrachtungsgegenstand „Zeit“ widersprochen werden, da dieser zu den zentralen in der ökonomischen Theorie betrachteten knappen Ressourcen zählt.

⁶⁸⁸ So z.B. Weibler (1997), S. 203 in Bezug auf die Personalführung.

⁶⁸⁹ Mason et al. (1991), S. 215. Der Einbezug des Geschlechtes als Entscheidungskriterium wird damit als nicht rationales Verhalten betrachtet.

⁶⁹⁰ Weibler (1997), S. 195 und S. 202.

benennen mit Bezug auf zahlreiche empirische Untersuchungen u.a. Ähnlichkeit bzw. hohe Attraktivität als Faktor, der die Bereitschaft zu vertrauensvoller Zusammenarbeit erhöht.⁶⁹¹

Auch Earle/Cvetkovich (1995) schreiben: „People tend to trust others who are similar to them and to distrust those who are dissimilar from them.”⁶⁹² Zucker (1986) nennt soziale Ähnlichkeit (z.B. gleiche ethnische Gruppenzugehörigkeit) vertrauensfördernd.⁶⁹³

Dagegen fand Gabarro (1978) in einer empirischen Untersuchung, dass interpersonelle Attraktivität und Ähnlichkeit eine relativ unbedeutende Rolle in der Entwicklung eines Vertrauensverhältnisses innerhalb der vier darin befragten Unternehmen spielte. Für den allgemeinen betriebswirtschaftlichen Kontext konnte jedoch durch Evans (1963) und für den Investitionsgüterbereich durch Schoch (1969) sowie Crosby et al. (1990) eine positive Wirkung von Ähnlichkeiten auf Verkaufsabschluss bzw. Vertrauenswürdigkeit von Transaktionspartnern festgestellt werden.⁶⁹⁴ Crosby et al. nennen als Ähnlichkeiten 1.) *status similarities* (z.B. Ausbildung, Einkommen, soziale Schicht etc.), 2.) *appearance similarity* (Aussehen, Sprache, Kleidung etc.) und 3.) *lifestyle similarity* (familiäre Verhältnisse, Hobbies, politische Anschauung etc.). Die Reihenfolge entspricht dabei den Korrelationswerten zur Vertrauenswürdigkeit, d.h. die Ähnlichkeit zwischen Vertrauensnehmer und -geber bezüglich der *status similarities* weisen den höchsten Zusammenhang zur spezifischen Vertrauenserwartung des Vertrauensgebers auf.

Bei der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit (d.h. der spezifischen Vertrauenserwartung) von Fremden (z.B. Berufseinsteigern oder Jobwechslern im Arbeitsumfeld) kommen häufig Alltagstheorien, Faustregeln und Stereotypisierungen zum Einsatz, die meist nicht sehr differenziert sind und Wahrnehmungsverzerrungen unterliegen.⁶⁹⁵ Auch sog. askriptive Merkmale wie Kleidung, Hautfarbe, (Körper-) Sprache und Mimik können zur Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit herangezogen werden.⁶⁹⁶ Über diese kann ein potentieller Vertrauensgeber einschätzen, ob zwischen ihm und dem Vertrauensnehmer Ähnlichkeiten bzw. Gemeinsamkeiten bestehen.⁶⁹⁷ Festzustellen ist allerdings, dass Ähnlichkeiten häufig in solchen Situationen als Informationskriterium herangezogen werden, in denen keine anderen

⁶⁹¹ Vgl. z.B. Pruitt/Kimmel (1977) und Pruitt/Smith (1981) zitiert nach Bierhoff (1983), S. 527 oder Mulford et al. (1998).

⁶⁹² Earle/Cvetkovich (1995), S. 17.

⁶⁹³ Vgl. Zucker (1986), S. 61. Die Autorin begründet dies mit der Annahme, dass dadurch viele Hintergrundüberzeugungen geteilt werden, die Verhandlungen vereinfachen und zu erfolgreichen Ergebnissen für beide Parteien führen.

⁶⁹⁴ Siehe hierzu weiterführend Plötner (1995), S. 155ff.

⁶⁹⁵ Vgl. Seifert (2001), S. 103 mit Bezug auf Seifert/Brinkmann (2000) oder Riker (1974).

⁶⁹⁶ So z.B. Sztompka (1999), S. 79f. oder Seifert (2001), S.103 mit Bezug auf z.B. Narowski (1974), S. 128.

⁶⁹⁷ Vgl. Seifert (2001), S. 103.

direkten Informationen über die Eigenschaften des Vertrauensnehmer verfügbar sind oder Zeitdruck und damit die Notwendigkeit der Suche nach Vereinfachungsmustern herrscht. Belege für das Ähnlichkeitsargument wurden für die Gruppenzugehörigkeit und soziale Kategorisierungen erbracht. So beschäftigten sich Bronner et al. (2001) mit Kategorisierungsprozessen, die ablaufen, wenn keine direkten Informationen zu einer Person bzw. suboptimale Bedingungen zur Urteilsfindung (z.B. Zeitdruck) vorliegen. Zu den Kategorisierungsprozessen gehören beispielsweise Stereotypisierungen sowie sog. Urteilsheuristiken⁶⁹⁸, auf Basis derer Ähnlich- und Unähnlichkeiten festgestellt wird, was in Vertrauen oder Misstrauen resultieren kann. Dies kann auch zu Diskriminierung führen. Die Arbeit von Kramer et al. (1996) bestätigte, dass Gruppenmitglieder Mitglieder der eigenen Gruppe positiver als Mitglieder fremder Gruppen einschätzten. Auch Vorurteile/Urteile aufgrund von Stereotypisierungen konnten in Bezug auf Berufsgruppen (z.B. gegenüber Gebrauchtwagenhändlern) oder auf persönliche Merkmale wie Stimme, Herkunft oder physische Erscheinung nachgewiesen werden.⁶⁹⁹

Von allen genannten sozialen Kategorien wurde für die durchgeführte empirische Untersuchung das Geschlecht und das Alter des Vertrauensnehmer berücksichtigt. Diese Wahl begründet sich wie folgt:

Hinsichtlich des Geschlechtes gibt es, wie auch bereits in Kapitel 5.2.4 für den Vertrauensgeber dargestellt, sehr widersprüchliche Studienergebnisse, was nach Ansicht der Autorin eine intensivere Betrachtung rechtfertigt. Das Geschlecht wird von Bronner et al. (2001) zwar als „zum Teil maßgebender Einflussfaktor“⁷⁰⁰ bei Beurteilungs- und Bewertungsprozessen bezeichnet, allerdings führen die Autoren dies nicht weiter aus. Neben der Annahme, dass Ähnlichkeit vertrauensfördernd ist, wonach Männer Männern und Frauen Frauen mehr vertrauen würden, kann man jedoch auch andere Einflussrichtungen des Geschlechtes begründen.

Das Geschlecht des Vertrauensnehmers kann aber auch allein die spezifische Vertrauenserwartung des Vertrauensgebers beeinflussen (etwa wenn Frauen mehr Kooperationsbereitschaft zugesprochen wird). Zwar lässt sich aufgrund der diesbezüglich relevanten Literatur insgesamt die Hypothese aufstellen, dass Frauen tatsächlich eine höhere Kooperationsbereitschaft als Männer aufweisen, die empirischen spieltheoretischen

⁶⁹⁸ Vgl. Bronner et al. (2001), die sich dabei allerdings auf den Bereich der Personalbeurteilung beziehen. Jedoch kann diese Art der Informationsverarbeitung auch bei anderen Entscheidungsprozessen auftreten.

⁶⁹⁹ Vgl. z.B. Bronner et al. (2001), S. 42.

⁷⁰⁰ Bronner et al. (2001), S. 43 für die Personalbeurteilung. Dazu auch Krell (2001).

Ergebnisse sind jedoch keineswegs eindeutig.⁷⁰¹ Da die Ergebnisse zum Einflussfaktor Geschlecht insgesamt so widersprüchlich bzw. inkonsistent sind, offensichtlich hier also noch Forschungsbedarf besteht, wird diese soziale Kategorie als zu untersuchende Variable in die empirische Untersuchung aufgenommen. Allerdings liegt hierauf nicht der Schwerpunkt der Analyse. Für eine ausführliche Diskussion möglicher Wirkungen dieser sozialen Kategorie sei auf Kapitel 5.5.4 zur Hypothesenbildung verwiesen.

Bezüglich der sozialen Kategorie des Alters des Vertrauensnehmers in Vertrauensbeziehungen ist der Autorin außer der Untersuchung von Bierhoff/Buck (1997)⁷⁰² keine weitere bekannt, die sich konkret damit beschäftigt. Das mag überraschen, ist neben dem Geschlecht doch auch das Alter des potentiellen Vertrauensnehmers ein Merkmal, der dem potentiellen Vertrauensgeber auffällt, und man von daher vermuten kann, dass dieses einen Einfluss haben könnte. Hier besteht offensichtlich in der deskriptiven Entscheidungsforschung noch Klärungsbedarf, der durch die Aufnahme der sozialen Kategorie des Alters in die empirische Untersuchung verringert werden soll.

5.3.3 Möglichkeiten der Erfassung der spezifischen Vertrauenserwartung

Spezifisches Vertrauen kann prinzipiell durch Fragebögen oder Interviews erfasst werden. Den Fragebögen ist gemeinsam, dass sich die Aussagen auf eine spezifische Person bzw. eine spezifische Personengruppe beziehen, welche in der Regel vorher benannt und anschließend in den Fragebogen eingefügt werden.⁷⁰³

Bei Petermann (1996) werden z.B. die Children's-Trust-Scale zur Einschätzung kindlichen Vertrauens, die Teacher-Rating-Scale (beide von Imber 1973), die Skala zur Erfassung spezifischen interpersonellen Vertrauens von Johnson-George/Swap (1982)⁷⁰⁴, die

⁷⁰¹ Siehe hierzu ausführlich Kapitel 5.5.4.

⁷⁰² Hierbei wurden 187 Personen in einer Haus-zu-Haus-Befragung gebeten, drei Personen ihres Bekanntenkreises zu beschreiben und u.a. das Vertrauen zu diesen auf drei Stufen zu bewerten. Es stellte sich heraus, dass sich „Gleiches zu Gleichem“ gesellt. Die eigene Altersgruppe wurde am deutlichsten von den 16- bis 25-jährigen bevorzugt (d.h. diesen wurde die höchste sog. 'Vertrauensstufe' zugeordnet), gefolgt von den über 35-jährigen und den 26- bis 35-jährigen. Siehe dazu S. 108f.

⁷⁰³ Vgl. Petermann (1996), S. 29.

⁷⁰⁴ Die Autoren versuchten hierbei, verschiedene Aspekte des Vertrauens bei Erwachsenen situationsbezogen zu erfassen, wobei von 50 Situationsbeschreibungen ausgegangen wurde. In Folge ergaben sich auf Basis faktoranalytischer Untersuchungen zwei unterschiedliche Fragebögen für Männer und Frauen. Siehe dazu Johnson-George/Swap (1982).

Vertrauensskala von Bierhoff/Buck (1984, 1986)⁷⁰⁵ sowie Skalen zur Messung von Vertrauen im Arbeitsleben (z.B. Vertrauen in das Management oder Arbeitskollegen, Cook/Wall 1980) mit jeweils einzelnen Items vorgestellt und diskutiert. Hinsichtlich ihrer Gütekriterien als wenig überzeugend bewertet werden der Vertrauensfragebogen von Pauly (1979) und die Trustworthiness-Likert-Scale von Rothmeier/Dixon (1980).⁷⁰⁶

Neben den standardisierten Fragebogenverfahren können zur Erfassung der spezifischen Vertrauenserwartung auch halbstandardisierte Erhebungsverfahren wie Gesprächsleitfäden zum Einsatz kommen.⁷⁰⁷ Jedoch unterscheidet sich die z.B. von Brückerhoff (1982)⁷⁰⁸ empfohlene Arbeitsweise für ein Interview von den in den Fragebögen verwendeten eher *allgemeinen* Aussagen. Jene Arbeitsweise dient der Analyse der persönlichen Sichtweise von Vertrauen bzw. zur Herstellung von Verbindungen zu den Begriffen „Vertrauenswürdigkeit“, „Offenheit“ etc. Dafür verwendet die Autorin u.a. folgende Fragen: „Es gibt ja auch Menschen, die einfach niemandem vertrauen. Kannst Du Dir vorstellen, warum nicht?“ oder „Kannst Du Dir Situationen vorstellen, in denen man einfach jedem vertraut?“. Auf solche einzelfallbezogene Ansätze soll jedoch im Folgenden nicht weiter eingegangen werden, da dies als Hauptfeld psychologischer Forschungsaktivitäten gesehen wird.

Von den genannten Fragebögen befasst sich nur der Fragebogen von Cook/Wall (1980) u.a. auch mit spezifischem Vertrauen in das Management innerhalb von Arbeitsbeziehungen. Allerdings wurde die Skala für eine Anwendung auf einen sehr speziellen Personenkreis, nämlich britische „blue-collar“ Arbeitnehmer, entwickelt.

Eine Fragebogenuntersuchung von Graeff (1997), die Vertrauen ins Unternehmen bzw. in den Vorgesetzten untersucht, ist zwar insofern interessant, als hier ein spezieller Fragebogen entwickelt wurde, jedoch befragte Graeff damit nur ein einziges Unternehmen.⁷⁰⁹

⁷⁰⁵ Die Autoren fragten hier nach der Vertrauensvergabe in verschiedenen Situationen. Beispiele sind: „Könnten Sie sich vorstellen, dass Sie mit dieser Person zusammen...“ a) ein Ferienhaus mieten oder b) über persönliche Gefühle reden etc. Dazu Bierhoff/Buck (1984).

⁷⁰⁶ Vgl. Petermann (1996), S. 28f.

⁷⁰⁷ Siehe auch hierzu die Ausführungen in Petermann (1996), S. 37ff.

⁷⁰⁸ Vgl. Brückerhoff (1982) zitiert in Petermann (1996), S. 37ff.

⁷⁰⁹ Hierbei wurden Fragen gestellt wie: „Was mein Vorgesetzter verspricht, hält er auch.“ und „Ich kann mich auf meinen Vorgesetzten verlassen.“ Offensichtlich werden mit der ersten Frage die Eigenschaft Integrität und mit der zweiten Frage die Eigenschaft Wohlwollen und/oder Fähigkeiten angesprochen. Etwa 4/5 der Beschäftigten gaben an, Vertrauen zu ihrem Vorgesetzten zu haben. Siehe Graeff (1997) zitiert nach Martin (2003).

In Fragebogenuntersuchungen wird instrumentbedingt zudem nur *direkt* nach bestimmten Tatsachen oder Wichtigkeiten von Ausprägungen gefragt (so werden z.B. Befragte im Fragebogen von Cook/Wall gebeten, eine Bewertung hinsichtlich der Aussage: „Management can be trusted to make sensible decisions for the firm’s future.“ vorzunehmen.⁷¹⁰ Durch solche direkten Fragen kann es jedoch zu Verzerrungen im Antwortverhalten z.B. durch sozial erwünschte Antworten kommen. Untersuchungen zur Erfassung der spezifischen Vertrauenserwartung, die mittels indirekter Befragung auf (relative) Wichtigkeiten von Eigenschaften bei der Messung der spezifischen Vertrauenserwartung schließen lassen, sind der Autorin nicht bekannt, stellen jedoch ein interessantes Forschungsfeld dar.

In der vorliegenden Arbeit soll deshalb eine Conjoint-Analyse Anwendung finden, deren Vorgehensweise in 6.2.4.1 beschrieben wird.

5.4 Ebene 3: Der Einfluss von Situationscharakteristika

Bei der Darstellung des Drei-Ebenen-Modells wurde erläutert, dass Situationscharakteristika in Form der verfügbaren spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer einen Einfluss auf die Bildung der Vertrauenserwartung haben.

Diese Informationen haben erstens einen Einfluss auf die Bedeutung der generalisierten Vertrauenseinstellung und zweitens auf die Bedeutsamkeit der Vertrauensatmosphäre bei der Bildung der Vertrauenserwartung. Während sich Kapitel 5.4.1. insbesondere dem erstgenannten Einfluss widmet, wird in Kapitel 5.4.2. auf die Einschätzung der Vertrauensatmosphäre eingegangen. Untersucht wird, welche Indikatoren der Vertrauensgeber dafür heranziehen kann. Eine Zusammenfassung der Erkenntnisse folgt in Kapitel 5.4.3.

⁷¹⁰ Siehe dazu Cook/Wall (1980), S. 50. Fraglich erscheint hier auch, ob die Frage nach Vertrauen in „das Management“ wirklich interpersonelles Vertrauen misst, wie die Autoren dies postulieren. Möglicherweise verbinden verschiedene Arbeitnehmer verschiedene Mitglieder des Managements mit dieser Frage und haben somit unterschiedliche Assoziationen. Denkbar ist jedoch auch, dass diese „blue collar“-Arbeitnehmer noch nie in direktem Kontakt zum Management standen. Wäre dies der Fall, so ist anzuzweifeln, ob die Autoren mit Fragen nach Vertrauen ins Management wirklich *interpersonelles* oder eher institutionelles Vertrauen messen.

5.4.1 Der Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung auf die Vertrauenserwartung in Abhängigkeit von den verfügbaren spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer

Wie im Kapitel 5.1 erläutert, wird die spezifische Vertrauenserwartung nicht ausschließlich durch Einschätzung der Eigenschaften i.e.S. und der Bewertung sozialer Kategorien des potentiellen Vertrauensnehmers sowie der generalisierten Vertrauenseinstellung des Vertrauensgebers beeinflusst, sondern auch durch Situationsspezifika.

Empirische Überprüfungen zeigen, dass die generelle Vertrauenseinstellung von Personen oft keine Rückschlüsse auf deren tatsächliches Verhalten bzw. das Verhalten im experimentellen Umfeld erlaubt.⁷¹¹ Hierfür sind verschiedene Erklärungsansätze denkbar. So ist, klassisch entscheidungstheoretisch begründet, Verhalten eine Folge von mit Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichteten Kosten-Nutzenkalkülen, die auch von der Wahrnehmung des jeweiligen situativen Risikos abhängen.⁷¹² So argumentiert, kann durchaus ein Zusammenhang zwischen einer generalisierten Vertrauenseinstellung und der spezifischen Vertrauenserwartung bestehen. Bevor tatsächlich vertrauensvolles Verhalten ausgelöst wird, können jedoch weitere Faktoren hinzukommen, die insgesamt nicht zu beobachtbarem vertrauensvollem Verhalten führen.⁷¹³

Eine Untersuchung, ob und ggf. unter welchen Bedingungen die generalisierte Vertrauenseinstellung bzw. die darauf aufbauende spezifische Vertrauenserwartung für die Vertrauensvergabe als Handlung verhaltensbestimmend sind, wird im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht angestrengt, stellt aber wichtigen Forschungsbedarf dar.

Für die Fragestellung der Arbeit, in welcher nur Vertrauenseinstellung und -erwartung betrachtet werden und die Vertrauenshandlung ausgeblendet wird, ist jedoch ein anderer Gesichtspunkt interessanter. Angenommen werden kann nämlich auch, dass die Verfügbarkeit von spezifischen Informationen zum Vertrauensnehmer als Situationscharakteristika die Bedeutung der generalisierten Vertrauenseinstellung bei der Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung beeinflusst.

⁷¹¹ So z.B. Petermann (1996), S. 28, wonach die gefundenen Korrelationen von Fragebogen und gezeigtem Verhalten lediglich 0,3-0,4 betragen. Glaeser et al. (2000), S. 813. Die Autoren untersuchten den Zusammenhang zwischen verschiedenste Fragen zu Einstellung und konnten keinen Einfluss auf gezeigtes Verhalten in einem Vertrauensspiel feststellen. Allerdings weist die von den Autoren durchgeführte Studie die Schwäche auf, dass nicht kontrolliert wurde, welche Teilnehmerpaare sich vorher kannten und welche nicht.

⁷¹² Dies schlagen z.B. Dirks/Ferrin (2001) vor. Nach Ansicht der Autoren ist Vertrauen insbesondere in sog. „weak situations“ von Bedeutung.

⁷¹³ Andersherum können Charakteristika der Situation (z.B. explizite Sicherungsmechanismen) zu kooperativen Handlungen führen, die allerdings nicht auf einer Vertrauenseinstellung und -erwartung gründen.

Danach hat die generalisierte Vertrauenseinstellung insbesondere dann eine Bedeutung hinsichtlich der spezifischen Vertrauenserwartung, wenn die Situation keine oder nur wenig entscheidungsrelevante Informationen (als Vertrauensbasis⁷¹⁴) bereithält.⁷¹⁵ Dies postuliert z.B. Ripperger (1998b).⁷¹⁶ Ähnlich argumentiert auch Schneewind (1992): „Gerade bei Erstbegegnungen, d.h. Kontakten mit Personen, mit denen man noch keine Erfahrungen machen konnte, wird zwischenmenschliches Vertrauen als generalisierte Erwartungshaltung mutmaßlich den stärksten Einfluss auf die Bildung einer aktuellen Vertrauenserwartung haben.“⁷¹⁷ Und auch Koller (1997) schreibt in Bezug auf die generalisierte Vertrauenseinstellung nach Rotter, dass der Einfluss der generalisierten Erwartungen umso stärker ist, je neuer, ungewohnter und unvertrauter die aktuelle Situation ist.⁷¹⁸ Ähnlich schreiben auch McKnight et al. (1998) für eine Situation, in der keine spezifischen Informationen erhältlich sind: „In other words, if no more specific situational information is available, one will rely on one’s basic beliefs about human nature.“⁷¹⁹

In Situationen, in denen keine bzw. nur unspezifische Informationen zum potentiellen Vertrauensnehmer vorliegen, wird somit angenommen, dass die spezifische Vertrauenserwartung vorwiegend durch die generalisierte Vertrauenseinstellung beeinflusst wird.

Vermutet werden kann jedoch, dass dieser Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung mit zunehmendem Spezifitätsgrad der vorhandenen Informationen zum Vertrauensnehmer abnimmt. Der Spezifitätsgrad ist umso höher, je mehr Informationen zum Vertrauensnehmer durch direkte Kontakte zwischen Vertrauensgeber und -nehmer gewonnen wurden, d.h. je mehr der Vertrauensgeber diese Informationen als konkret auf den Vertrauensnehmer bezogen wahrnimmt. Hierbei handelt es sich um Informationen zu den Eigenschaften i.e.S. und den sozialen Kategorien des Vertrauensnehmers (siehe dazu Kapitel 5.3).

⁷¹⁴ Siehe zu den Basen von Vertrauen Kapitel 4.3.

⁷¹⁵ Dies wäre z.B. der Fall, wenn nur beobachtbare soziale Kategorien als Informationsbasis herangezogen werden könnten bzw. noch nicht einmal diese Informationen verfügbar wären. Die sozialen Kategorien als Informationsbasis seien im Folgenden jedoch ausgeblendet, da sie in diesem Zusammenhang in keinem der im Folgenden zitierten Werke Berücksichtigung finden. Gleichwohl stellen diese natürlich eine Informationsquelle dar.

⁷¹⁶ Allerdings bezieht sie zusätzlich ein, dass die Situation durch Vertrautheit des Vertrauensgebers mit derselben gekennzeichnet sein muss. Nach Ansicht der Autorin ermöglicht Vertrautheit mit der Situation quasi eine Generalisierung vergangener Erfahrungen im Sinne ihrer Fortschreibung auf künftige Erwartungen. Dazu Ripperger (1998b), S. 109.

⁷¹⁷ Schneewind (1992), S. 134.

⁷¹⁸ Vgl. Koller (1997), S. 16. Dem widerspricht jedoch Ripperger (1998b), S. 109, da sich ihrer Meinung nach die Situation durch Vertrautheit auszeichnen muss, also gerade nicht neu und ungewohnt sein darf.

⁷¹⁹ McKnight et al. (1998), S. 478.

Der Spezifitätsgrad der Information wird durch die Herkunft der verfügbaren Informationen bestimmt. Diese ist bei Informationsgewinnung durch direkte Interaktion des Vertrauensgebers mit dem Vertrauensnehmer am höchsten und bei der Informationsgewinnung über Drittquellen geringer.

Wenn die Eigenschaften des Vertrauensnehmers nicht direkt vom Vertrauensgeber beobachtet bzw. eingeschätzt werden können, so muss dieser zur Bildung seiner spezifischen Vertrauenserwartung – sofern vorhanden – auf Informationen Dritter, sog. Sekundärerfahrungen,⁷²⁰ zurückgreifen.

In diesem Zusammenhang ist insbesondere auch die Reputation des Vertrauensnehmers von Bedeutung.⁷²¹ „Reputation ist gewissermaßen öffentliche Information über die bisherige Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs“.⁷²² Nach Shapiro et al. (1992) wirkt Reputation wie eine „moderne Form des Pfandes“, weil sie Sanktionswirkungen entfaltet.⁷²³ Eine Weiterleitung der Reputation einer Person erfolgt über sog. Intermediäre, die Personen oder auch unpersönliche Medien sein können. Da diese Weiterleitung oft persönlich geprägt ist (z.B. in Form des „Klatsch und Tratsch“), stellt die Reputation keinen „objektiven Fakt“, sondern interpretierte und interpretationsbedürftige Information dar.⁷²⁴

Sind auch derartige Informationen in einer konkreten Entscheidungssituation für den Vertrauensgeber nicht zugänglich, so spielt die wahrgenommene Vertrauensatmosphäre für die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers eine Rolle. Die Vertrauensatmosphäre stellt ein Situationsmerkmal dar. Nach Ripperger (1998b) wird unter der Vertrauensatmosphäre das Verhältnis opportunistisch handelnder Akteure zu den Gesamtakteuren T_o/T des jeweiligen sozialen Systems verstanden. Je kleiner dieses Verhältnis ist, umso besser ist die Qualität der Vertrauensatmosphäre,⁷²⁵ und umso vertrauenswürdiger wird man einen konkreten Vertreter dieser „Systemmitglieder“ einschätzen. Vom Verhältnis T_o/T wird dann auf eine von der Person des potentiellen Vertrauensnehmers abstrahierte

⁷²⁰ Vgl. Seifert (2001), S. 102. Im erläuterten Modell von Coleman (siehe Kapitel 4.2.1.1) wären solche „Dritte“ die Vertrauensintermediäre bzw. Instanzen.

⁷²¹ Dazu z.B. Ripperger (1998b), S. 189ff. sowie weiterführend zu Reputation Nerb (2002).

⁷²² Picot et al. (2000) zitiert in Koch et al. (2000), S. 5.

⁷²³ Vgl. Shapiro et al. (1992), S. 368. So schreibt auch Ripperger, dass ein schlechter Ruf und somit fehlende Vertrauenswürdigkeit dazu führt, dass der betreffende Akteur weniger Sozialbeziehungen hat, keine Ressourcen übertragen bekommt und auch nicht auf Ressourcen anderer zugreifen kann. Siehe dazu die Argumentation von Ripperger (1998b), S. 183.

⁷²⁴ Vgl. Seifert (2001), S. 102 unter Bezugnahme auf Burt/Knez (1996). Dies gilt jedoch auch für die anderen Informationsquellen.

⁷²⁵ Vgl. Ripperger (1998b), S. 180.

Vertrauenswahrscheinlichkeit geschlossen.⁷²⁶ Alle Mitglieder des relevanten sozialen Systems weisen damit – alle anderen Informationen ausgeblendet – die gleiche Vertrauenswürdigkeit auf.

In welchem Maße das Verhältnis den potentiellen Vertrauensgebern bekannt ist, ist von der Art der sozialen Beziehungen und den sich daraus ergebenden Informationsflüssen der Akteure abhängig.⁷²⁷ Je vertrauter man mit einer Situation respektive einem sozialen System ist, d.h. je mehr Erfahrung mit dem System an sich besteht, umso sicherer wird man auch dessen Vertrauensatmosphäre einschätzen können.⁷²⁸

Soziologische Erkenntnisse lassen dabei konkrete Aussagen zur Art der sozialen Beziehung und der sich daraus ergebenden Vertrauensatmosphäre zu. Das Akteursverhalten wird, wie in Kapitel 2.2 erläutert, von der Art der sozialen Bindung der Akteure beeinflusst. Transaktionen können kaum losgelöst vom Kontext ihrer sozialen Einbettung betrachtet werden.⁷²⁹

Vermutet werden kann, dass Sozialisierungsprozesse und die mit ihnen verbundenen Rollenerwartungen in Abhängigkeit vom sozialen Subsystem verschieden sind. So argumentiert, werden an enge Freunde bzw. Bekannte andere Rollenerwartungen gestellt als an Fremde.⁷³⁰ Mit diesen unterschiedlichen Rollenerwartungen geht auch eine unterschiedliche Abschätzung der Vertrauensatmosphäre und damit verbunden eine unterschiedliche Vertrauenserwartung einher.

Neben der Abschätzung der Vertrauensatmosphäre des gesamten sozialen Systems kann der potentielle Vertrauensgeber auch auf „typische“ Merkmale der Beziehung / Situation zurückgreifen. Dies wird bei Ripperger (1998b) nicht explizit betrachtet, stellt aber m.E. eine wichtige Informationsquelle dar. Die Sozialisation der Individuen spielt über das soziale

⁷²⁶ Eine Übertragung dieser abstrahierten Wahrscheinlichkeit seitens des Vertrauensgebers auf einen konkreten Transaktionspartner ist nicht sinnvoll, da dies für diesen unnötig kostenverursachend wäre.

⁷²⁷ Vgl. Ripperger (1998b), S. 180. Ripperger spricht hier z.B. die Institutionalisierung von Vertrauensschutz (Vertrauensnormen) als Ergebnis eines kollektiven Einigungsprozesses an. Siehe dazu ihre Argumentation S. 182ff.

⁷²⁸ Deutlich wird hier, dass über die Vertrauensatmosphäre auch Elemente der Situation einfließen können. Wenn der Entscheidungsträger nämlich über Charakteristika der Situation (z.B. geltende Normen, Sanktionsmöglichkeiten etc.) auf die Vertrauensatmosphäre schließt, so wird deutlich, dass die in der vorliegenden Arbeit angestrebte Trennung zwischen sozialem und situativem Risiko der Entscheidungssituation nicht vollständig möglich ist. Diese Problematik kam bereits in Kapitel 4.5.4 zum Vorschein. Hier wurde Vertrauen u.a. als eine Situationsvariable gekennzeichnet. Nach meiner Ansicht ist die vorgenommene Trennung für die Fragestellung der Arbeit dennoch zulässig, da sich die Unsicherheit, die eine Vertrauenserwartung nötig macht, auf Verhaltensspielräume einer konkreten Person bezieht. Insofern sind hier primär Eigenschaften dieser Person angesprochen. Zu deren Einschätzung müssen ggf. aber auch Situationsinformationen einbezogen werden.

⁷²⁹ Vgl. Granovetter (1985).

⁷³⁰ Bezieht man sich hier beispielsweise auf die in Kapitel 5.3.1.2 diskutierte Eigenschaft des Wohlwollens, so könnte man argumentieren, dass man – mit Blick auf die dortige Abbildung 20 – an enge Freunde eher Maximalerwartungen stellt, während man an anonyme Fremde eher nur Minimalerwartungen hat.

System, in welchem sie agieren, auch in der Betrachtung solcher konkreter Beziehungen eine entscheidende Rolle.⁷³¹

Da diese Zusammenhänge für einen Vergleich der Vertrauenserwartung bezüglich der Vertrauensnehmer in verschiedenen Situationen von großer Wichtigkeit sind, sollen im Folgenden Klassifizierungsmerkmale von Situationen betrachtet werden. Die Ausprägungen dieser Merkmale fungieren als Indikatoren für die Vertrauenswürdigkeit der Vertrauensnehmer. Das folgende Kapitel dient der Identifikation von solchen Indikatoren.

5.4.2 Die Indikatoren zur Bestimmung der Vertrauensatmosphäre

Im vorigen Kapitel wurde verdeutlicht, dass die Abschätzung der Vertrauensatmosphäre für die Bildung der Vertrauenserwartung insbesondere in Situationen mit geringem Spezifitätsgrad der Informationen über den Vertrauensnehmer wichtig ist.

Für die Abschätzung dieser Vertrauensatmosphäre kann der Vertrauensnehmer sowohl a) Merkmale des sozialen Systems als auch b) Merkmale der Situation als Indikatoren für die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers heranziehen.

Als Indikatoren für die Vertrauenswürdigkeit des Transaktionspartners sind im Folgenden explizite Sicherungsmechanismen (wie bestehende einklagbare Rechtsregelungen oder Verträge) aus der Betrachtung ausgeklammert, da angenommen werden kann, dass deren Existenz Vertrauen i.d.R. unnötig macht.⁷³² Vielmehr liegt der Fokus der Betrachtung a) auf den Rollenerwartungen als Merkmalen des sozialen Systems bzw. der Subsysteme sowie b) auf den Merkmalen der (zukünftigen) Beziehung zwischen Vertrauensgeber und -nehmer. Auf der Basis der Betrachtung beider bildet sich der Vertrauensgeber eine Meinung über die Vertrauensatmosphäre und damit Erwartungen über das vertrauenswürdige Verhalten des Vertrauensnehmers.

Situationen sind im Folgenden durch (typische) Beziehungsmerkmale charakterisiert. Der Vertrauensgeber kann zunächst anhand dieser die Vertrauensatmosphäre abschätzen. Für eine Klassifizierung von Situationen sollen im Folgenden solche Beziehungsmerkmale gefunden werden, anhand deren unterschiedlicher Ausprägungen Aussagen in Bezug auf unterschiedlich hohe Vertrauenserwartungen seitens des Vertrauensgebers möglich sind.

⁷³¹ Dazu Ripperger (1998b), S. 256.

⁷³² Siehe hierzu auch drei Merkmale einer Vertrauenssituation in Kapitel 4.1.

Seifert (2001) stellt eine Klassifikation der Art der Beziehung zwischen Vertrauensnehmer und Vertrauensgeber mit folgenden vier Kriterien vor:⁷³³

1. Dauer (andauernd vs. temporär)
2. Frequenz (häufige vs. seltene Kontakte)
3. Stabilität (stabil vs. labil)
4. Vielschichtigkeit (spezifisch vs. diffus)

Von Bedeutsamkeit für die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers ist zunächst die Frage, ob es sich um einen einmaligen Vorgang handelt, ob Vertrauensgeber und -nehmer evtl. bereits in der Vergangenheit Transaktionen abgewickelt haben (liegen also bereits persönliche Interaktionserfahrungen vor) bzw. ob weitere Transaktionen zwischen den beiden Partnern stattfinden werden: „Interaction histories give decision makers information that is useful in assessing others’ disposition, intentions, and motives. This information, in turn, provides a basis for drawing inferences regarding their trustworthiness and for making predictions about their future behavior.”⁷³⁴ Je dauerhafter eine Beziehung ist, umso stärker ist das Vertrauen zwischen Akteuren.⁷³⁵ Laut Ripperger (1998a) begründet sich dies durch die steigende Effizienz des Vertrauensmechanismus mit der Dauer der Beziehung.⁷³⁶

Es kann in Bezug auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers geschlussfolgert werden, dass mit erwarteter Dauer einer typischen Beziehung innerhalb eines sozialen Systems die Vertrauensatmosphäre und damit die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers c.p. höher eingeschätzt wird.

Neben der Dauer der Beziehung hat auch die Häufigkeit von Akteurskontakten Einfluss auf die spezifische Vertrauenserwartung. Es besteht zum Teil ein Zusammenhang zwischen der Dauer der Beziehung und der Häufigkeit der Kontakte.

Deutsch/Kotik (1978) zeigten, dass das vertrauensvolle Verhalten zwischen Vertrauensnehmer und -geber von der Interaktionshäufigkeit mit demselben Partner abhängt,

⁷³³ Vgl. Seifert (2001), S. 104.

⁷³⁴ Kramer (1999), S. 575.

⁷³⁵ Vgl. Narowski (1974), S. 132.

⁷³⁶ Die Autorin begründet dies mit der i.d.R. mit der Dauer steigenden Transaktionshäufigkeit. Über diese sind die durchschnittlichen Kosten des Vertrauens pro Transaktion (die sich aus Informations- und Anreizkosten zusammensetzen), c.p. geringer als bei kurzen Beziehungen. Siehe weiterführend Ripperger (1998a), S. 21.

d.h. die konkrete Bereitschaft, dem Partner einen Vertrauensvorschuss zu geben, steigt mit erwarteter Dauer der Geschäftsbeziehung.⁷³⁷

Mit Bezug auf Deutsch (1958)⁷³⁸, Koller (1990)⁷³⁹ und Weibler (1997)⁷⁴⁰ kann festgestellt werden, dass regelmäßige Kommunikation die Identifizierung von Intentionen bei Interaktionspartnern erleichtert und damit die Höhe der spezifischen Vertrauenserwartung begünstigt.⁷⁴¹ Angenommen wird, dass mit der Häufigkeit der Kontakte auch die Kommunikation steigt.

Henning-Thurau et al. (2002) konnten auf Basis einer Befragung von N=2901 Probanden einen Zusammenhang zwischen der Besuchshäufigkeit und dem Vertrauen auf virtuellen Meinungsplattformen feststellen.⁷⁴²

Zu ähnlichen Ergebnissen in Bezug auf den Zusammenhang zwischen Kontakthäufigkeit und Vertrauenswürdigkeit kommen Becerra/Gupta (2003), die die angenommene Vertrauenswürdigkeit zwischen 50 Senior-Managern analysierten.

Bezüglich Situationen, in denen dem Vertrauensgeber spezifische Informationen über den Vertrauensnehmer fehlen, kann geschlussfolgert werden, dass mit hoher erwarteter Häufigkeit typischer Kontakte mit dem Vertrauensnehmer die Vertrauensatmosphäre und damit die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers ebenfalls als hoch eingeschätzt wird.

Die Stabilität einer Beziehung beschreibt, inwieweit diese Schwankungen *in Bezug auf Phasen großen Vertrauens* unterliegt. Dies beinhaltet nach Seifert (2001) die Frage, wie oft sich Phasen großen Vertrauens mit Phasen weniger intensiven Vertrauens abwechseln. Eine hohe Stabilität der Beziehung ist dann gegeben, wenn sich Phasen, in denen durch Erwartungsenttäuschungen weniger intensives Vertrauen besteht, mit Phasen großen Vertrauens nur selten abwechseln.⁷⁴³ Je stabiler die Beziehung ist, umso höher ist c.p. die Vertrauenserwartung.⁷⁴⁴

⁷³⁷ Vgl. Albach (1980), S. 6 mit Bezug auf das Experiment von Deutsch/Kotik (1978).

⁷³⁸ Vgl. Deutsch (1958), S. 258.

⁷³⁹ Vgl. Koller (1990), S. 3.

⁷⁴⁰ Vgl. Weibler (1997), S. 203f.

⁷⁴¹ Hierbei ist ergänzend anzunehmen, dass face-to-face-Kommunikation die Bildung einer Vertrauenserwartung stärker beeinflusst als unpersönliche Kommunikation (z.B. über Telefonate oder Emails). Dies ist mit den weiteren Indikatoren, die mit einer face-to-face-Kommunikation verbunden sind, erklärbar (z.B. Mimik, Gestik, Augenkontakte etc.).

⁷⁴² Vgl. Henning-Thurau et al. (2002), S. 476.

⁷⁴³ Ergänzend muss hier angemerkt werden, dass sich Phasen mit gleichbleibendem geringem Vertrauen zwischen den Akteuren zwar auch als „stabil“ kennzeichnen lassen (auch hier sind ja wenig Schwankungen zu verzeichnen), dies soll in der vorliegenden Arbeit jedoch nicht so verstanden werden.

⁷⁴⁴ Vgl. Seifert (2001), S. 104 sowie auch Narowski (1974), S. 132.

In Situationen ohne bzw. mit wenig spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer sind Annahmen über die erwartete Stabilität der Beziehung jedoch noch nicht möglich.⁷⁴⁵ Auf diesen Indikator für die angenommene Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers kann damit nur dann zurückgegriffen werden, wenn bereits spezifische Informationen zum Vertrauensnehmer vorliegen, die solch eine Einschätzung erlauben. Für Situationen ohne bzw. mit nur geringen spezifische/n Informationen über den Vertrauensnehmer ist das Merkmal der Stabilität damit kein geeigneter Indikator für die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers.

Mit Vielschichtigkeit ist schließlich die Vielzahl von Kontakten auf verschiedensten Ebenen gemeint. Für den organisationalen Kontext bedeutet Vielschichtigkeit der Beziehung nach Seifert (2001) beispielsweise, wenn Akteure im Arbeitsalltag auch über private Themen sprechen.⁷⁴⁶ Bestehen vielschichtige Kontakte, so stärkt dies die Vertrauenswürdigkeit insofern, als ein möglicher Vertrauensbruch nicht mehr nur transaktionsspezifisch, sondern generell über alle möglichen Transaktionen bestraft werden kann.⁷⁴⁷

Für die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers bei Erstkontakten ist dieser Indikator nur eingeschränkt geeignet. Häufig ergibt sich eine Ausweitung des Informationsaustausches bzw. gemeinsamer Aktivitäten erst, nachdem man eine Weile Interaktionserfahrungen gesammelt hat.⁷⁴⁸

Neben den bei Seifert genannten Beziehungsmerkmalen gibt es einen weiteren Faktor, der situationsspezifisch variieren und Einfluss auf die spezifische Vertrauenserwartung eines Vertrauensgebers haben kann. Es handelt sich hierbei um die Konvergenz bzw. Divergenz von Interessen bzw. Nutzensvorstellungen von Vertrauensnehmer und -geber. Ist für die betrachteten Situationen typischerweise von Divergenz der Interessen auszugehen, so ist c.p. die Vertrauensatmosphäre und damit die Vertrauenserwartung eher geringer einzuschätzen als bei Konvergenz der Interessen.

⁷⁴⁵ Annahmen über eine „typisch“ erwartbare Stabilität für bestimmte Beziehungen zu treffen, erscheint der Autorin zu gewagt.

⁷⁴⁶ Vgl. Seifert (2001), S. 104.

⁷⁴⁷ Vgl. Shapiro et al. (1992), S. 367.

⁷⁴⁸ Ein Beispiel ist hier die Gestaltung der Freizeit mit Arbeitskollegen. Solche Aktivitäten werden i.d.R. erst nach einer gewissen Zeit des „Miteinander-Arbeitens“ angestoßen.

Neben den genannten Beziehungsmerkmalen bildet der Vertrauensnehmer seine Vertrauenserwartung über die angenommene Vertrauensatmosphäre des sozialen Systems. Dies geschieht über die jeweiligen Rollenerwartungen als Indikatoren für die herrschende Vertrauensatmosphäre. Eine Abschätzung der Vertrauensatmosphäre des sozialen Systems ist insbesondere bei Erstkontakten von Bedeutung.

Rollenerwartungen spiegeln die geltenden sozialen Regeln und gesellschaftlichen Normen des entsprechenden sozialen Systems wider und lassen sich auf konkrete Beziehungen übertragen.⁷⁴⁹ Antfang/Urban (1994) schreiben: „[...] alle [Interaktionen] werden nunmehr nicht isoliert, sondern in jeweils aktuellen, sozialen und gesellschaftlichen Vernetzungen vollzogen, so daß die jeweilige Handlung und das analoge Vertrauenskonzept eines jeden Partners auch immer im Bedeutungszusammenhang der sozialen Regeln und gesellschaftlicher Normen des entsprechenden Netzwerkes bestimmt werden muß.“⁷⁵⁰ Für Ripperger (1998b) ist die Existenz von sozialen Normen wichtig zur Durchsetzung des impliziten Vertrages zwischen Vertrauensgeber und -nehmer. Soziale Normen spezifizieren, welche Handlungen innerhalb eines sozialen Systems als korrekt und als inkorrekt gelten⁷⁵¹ und beinhalten damit auch normative Aussagen zu fairem, d.h. vertrauenswürdigem Verhalten. Normen und Werte existieren sowohl auf gesamtgesellschaftlicher Ebene als auch in den verschiedenen sozialen Subsystemen. Zum einen sind dort die in der Gesellschaft bestehenden sozialen Normen konkretisiert. Zum anderen treten auf diesen untergeordneten Betrachtungsebenen spezifische Rollenerwartungen hinzu, die man wiederum den Merkmalen der Beziehung zurechnen könnte.⁷⁵² So ist z.B. Herr Meier eben nicht nur Mitglied der Gesellschaft und verhält sich als Träger einer sozialen Rollen entsprechend den sozialen Normen (z.B. tötet er nicht, stiehlt nicht und zeichnet sich durch faires Verhalten aus), sondern ist zugleich Mitglied in verschiedenen sozialen Subsystemen. Man nehme an, er sei Familienvater, Lehrer und Mitglied des Gemeinderates. In jedem dieser Subsysteme werden an ihn Rollenerwartungen gestellt. Zum einen sind dabei die sozialen Rollenerwartungen konkretisiert, zum anderen ist er jeweils Träger spezifischer Rollenerwartungen. In

⁷⁴⁹ Zu Rollenkonflikten kommt es beispielsweise, wenn eine Person Mitglied in mehreren sozialen Systemen ist und diese Systeme unterschiedliche Erwartungen an den Rollenträger stellen. Dazu z.B. Gabler (2000), S. 2664.

⁷⁵⁰ Antfang/Urban (1994), S. 17.

⁷⁵¹ Vgl. Ripperger (1998b), S. 171.

⁷⁵² Hier wird hier deutlich, dass die vorgenommene Trennung nicht völlig eindeutig ist. Es wird jedoch angenommen, dass über soziale Rollenerwartungen auf die Vertrauensatmosphäre des sozialen Systems insgesamt geschlossen werden kann, während die Merkmale der typischen Beziehung sowie spezifische Rollenerwartungen eine konkretere Einschätzung der erwarteten Vertrauenswürdigkeit zulassen.

Abhängigkeit vom Kontext können hier differierende Erwartungen an ein und dieselbe Person gestellt werden.⁷⁵³

Im Folgenden sollen nur die Rollenerwartungen betrachtet werden, die sich auf die Annahme vertrauenswürdigen Verhaltens beziehen.⁷⁵⁴ Soziale und spezifische Rollenerwartungen fungieren (auch⁷⁵⁵) als Indikatoren für die Höhe der angenommenen Wahrscheinlichkeit fairen Verhaltens innerhalb eines sozialen Systems. Je stärker z.B. Fairnessnormen⁷⁵⁶ innerhalb eines sozialen Systems ausgeprägt sind, desto höher ist c.p. diese Wahrscheinlichkeit. Geht man z.B. davon aus, dass soziale Rollenerwartungen durch Fairness- bzw. Reziprozitätsnormen besonders stark im sozialen System „Freundesbeziehungen“ ausgeprägt sind, dann wiegt ein Vertrauensbruch dort besonders schwer. Ökonomisch gesprochen sind die aufgebürdeten sozialen Kosten im Falle eines Vertragsbruches höher als z.B. in einer anonymen Marktbeziehung.⁷⁵⁷

Bei Nichtbefolgung der geltenden sozialen Normen und Werte des Systems (d.h. der Entscheidungsträger verhält sich nicht rollenkonform) erfolgt eine Sanktionierung seitens der Systemmitglieder.⁷⁵⁸ Das Sanktionierungspotential und damit die Durchsetzbarkeit von sozialen Normen und Werten und damit wiederum verbunden die Funktionsfähigkeit des Indikators der Rollenerwartung für die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers ist von verschiedenen Faktoren abhängig.

Einer dieser Faktoren ist die Größe des sozialen Systems bzw. die Gruppengröße. Je kleiner diese ist, desto transparenter ist Verhalten i.d.R. bzw. desto geringer ist die Anonymität desjenigen, der einen Vertrauensbruch begeht. Die Vertrauensatmosphäre und damit die

⁷⁵³ Ein Beispiel für den hiermit angesprochenen Rollenkonflikt wären beispielweise die verschiedenen Erwartungen, denen sich eine Führungskraft gegenübersteht (z.B. Rolle als Mentor vs. Rolle als Beurteiler). Hiermit sind die personalpolitischen vs. führungspolitische Ziele von Personalbeurteilungen angesprochen.

⁷⁵⁴ Dies sind (konkretisierte) soziale, aber z.T. auch spezifische Rollenerwartungen wie z.B. die an einen Arzt. Im Einzelfall ist die Trennung von konkretisierter sozialer und spezifischer Rollenerwartung sehr schwer.

⁷⁵⁵ Sie können aber wie angedeutet auch als Indikatoren für den *grundsätzlichen* Umgang der Menschen miteinander dienen, z.B. über differierende Begrüßungsnormen in bestimmten sozialen Systemen etc.

⁷⁵⁶ Zu diesen Normen fairen Verhaltens könnte beispielsweise zählen, dass man Versprechen hält, den Transaktionspartner nicht belügt oder opportunistisch ausbeutet, dass man entgegengebrachtes Vertrauen nicht enttäuscht, dass man Notlagen anderer nicht ausnutzt etc.

⁷⁵⁷ In Folge wird die Vertrauenswürdigkeit von Mitgliedern des sozialen Systems „Freundesbeziehungen“ als Vertrauensnehmern höher eingeschätzt werden als die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens von Mitgliedern des sozialen Systems „Marktbeziehung“.

⁷⁵⁸ Ripperger (1998b) zeigt in diesem Zusammenhang, dass Dritte ein individuelles und kollektives Interesse an der Entwicklung und Durchsetzung von sozialen Normen zum Schutz von Vertrauen besitzen. Siehe dazu S. 179-186.

Vertrauenserwartung ist in kleinen homogenen Gruppen (z.B. Clans) mit hoher Transparenz von Verhalten bzw. geringer Anonymität höher ist als in großen anonymen Gruppen.

Diesen Gruppen kann es dadurch mit der Zeit gelingen, sich eine Reputation für vertrauenswürdigen Verhalten aufzubauen.⁷⁵⁹ Nicht konformes Verhalten eines Mitglieds der Gruppe wird von den anderen Gruppenmitgliedern sanktioniert, da der Reputationsverlust eines Mitglieds sich auf die Gruppe überträgt. Wird dies von den Mitgliedern antizipiert, so werden diese nicht-vertrauenswürdigen Verhalten im eigenen Interesse genau dann unterlassen, wenn die Nutzeneinbuße durch Ausschluss aus der Gruppe höher ist als der Nutzengewinn durch das nicht-konforme Verhalten.

Ein für den Einfluss der Gruppengröße auf die Vertrauenswürdigkeit immer wieder in der Vertrauensliteratur zu findendes Beispiel ist das der Diamantenhändler in New York und Antwerpen.⁷⁶⁰

Sato (1988) konnte den Gruppengrößeneffekt mit Hilfe einer in einem Laborexperiment simulierten sozialen Dilemmasituation nachweisen.

In Arbeiten zur endogenen Entstehung von Kooperationen konnte gezeigt werden, dass gerade relativ kleinen Gruppen in der Lage sind, Normen zu entwickeln und zu sanktionieren.⁷⁶¹ In laborexperimentellen Untersuchungen konnte zudem gezeigt werden, dass durch die Möglichkeit, nicht-kooperatives Verhalten innerhalb einer Gruppe von Experimentteilnehmern bestrafen zu können (selbst wenn dies Kosten verursacht), signifikant höhere Kooperationslevel beobachtbar sind.⁷⁶²

Mit der Gruppengröße und der damit verbundenen Transparenz bzw. fehlenden Anonymität ist implizit auch ein weiterer Faktor angesprochen: die Kommunikation. Informationen über ein nicht-rollenkonformes Verhalten müssen möglichst kostengünstig und schnell innerhalb des Systems verbreitet werden können und viele Mitglieder des Systems erreichen.⁷⁶³

⁷⁵⁹ Hier wird deutlich, dass auch die Informationskategorien Reputation und Vertrauensatmosphäre nicht vollständig trennbar sind, da einzelne Zusammenhänge bestehen. Allerdings sei für die Analyse weiter von einer möglichen Trennung ausgegangen.

⁷⁶⁰ Siehe z.B. Antfang/Urban (1994), S. 15 und 18. Bei ihnen ist es üblich, einem anderen Händler die Diamanten einige Tage zur Prüfung zu überlassen, ohne dafür Sicherheiten zu verlangen.

⁷⁶¹ Siehe z.B. Raub/Voss (1986) oder Coleman (1991).

⁷⁶² Vgl. Fehr/Schmidt (1999) sowie Fehr/Gächter (1999).

⁷⁶³ Vgl. Ripperger (1998a), S. 27. Auch hier wird deutlich, dass die Abschätzung der Vertrauensatmosphäre auf Basis der Rollenerwartungen und die Einschätzung der Reputation nicht vollständig voneinander trennbar sind.

Neben diesen externen Faktoren, die zur Sanktionierung von nicht-rollenkonformen Verhalten und damit zur Durchsetzung von sozialen Normen beitragen, wird in der Literatur häufig auch ein interner Faktor angesprochen: die Internalisierung von Normen in Form eines Gewissens. Als Gewissen bezeichnet Ripperger (1998b) einen intrinsischen Mechanismus, dessen Funktion vor allem die Internalisierung der durch das eigenen Handeln ausgelösten negativen Externalitäten in Form psychischer Kosten ist. Es kann vermutet werden, dass die Internalisierung von Normen Sozialisationsprozessen folgt, d.h. ihr zeitlich nachgelagert ist.

Eine Erwartung hinsichtlich des Erfüllens einer Rolle kann z.B. durch Selbstbindung aufgebaut bzw. verstärkt werden. So verpflichtet sich beispielsweise ein Arzt durch das Ablegen eines Eides jedem Hilfebedürftigen ohne Ansehen der Person eine medizinische Versorgung zukommen zu lassen sowie seinen Beruf nach bestem Wissen und Gewissen auszuüben. Diese Art der Selbstbindung bewirkt eine Einschränkung seiner Handlungsfreiheit und erhöht damit seine Vertrauenswürdigkeit.⁷⁶⁴

Diese Ausführungen zusammenfassend, kann festgestellt werden, dass eine Einschätzung der Vertrauensatmosphäre über zwei verschiedene Wege möglich ist. Erstens können Beziehungsmerkmale als Indikator für eine Einschätzung vertrauenswürdigem Verhalten des Vertrauensnehmers dienen. Zweitens stellen Rollenerwartungen an die Mitglieder des jeweiligen sozialen Systems auch Indikatoren für die bestehende Vertrauensatmosphäre und damit für deren Vertrauenswürdigkeit dar.

Es wurde herausgearbeitet, dass Beziehungsmerkmale wie die Dauer, die Häufigkeit der Kontakte, die Stabilität und die Vielschichtigkeit der Beziehung generell die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers beeinflussen. Allerdings sind bei Erstkontakten, d.h. wenn dem Vertrauensnehmer keine oder nur wenig spezifische/n Informationen zum Vertrauensnehmer vorliegen, nur die Merkmale erwartete Beziehungsdauer und erwartete Kontakthäufigkeit geeignete Indikatoren.

⁷⁶⁴ Vgl. Antfang/Urban (1994), S. 19. Dabei ist mit Hinweis auf die getroffene Annahme in Kapitel 5.4.2 wichtig, dass die Verletzung des Eides nicht immer gerichtlich einklagbar ist. Da sich in vielen Fällen ein möglicher Bruch des Eides einer Feststellung entzieht (wer beurteilt z.B. den Wissenstand des Arztes), ist diese Annahme nach Ansicht der Autorin jedoch zulässig.

5.4.3 Zusammenfassende Darstellung des Einflusses der betrachteten Situationsspezifika

Zur Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung über die Vertrauenswürdigkeit eines Vertrauensnehmers kann der Vertrauensgeber zusammenfassend auf verschiedene Informationsquellen zurückgreifen.⁷⁶⁵

Die spezifische Vertrauenserwartung wird gebildet auf der Basis der a) Einschätzung von Eigenschaften des Vertrauensnehmers und durch das Erkennen dessen sozialer Kategorien auf der Grundlage direkter Interaktion oder b) indirekt über Dritte (Reputation) oder c) indirekt über die allgemeine Vertrauensatmosphäre. Von a) nach c) nimmt der Spezifitätsgrad der Informationen ab.

Angemerkt werden soll, dass diese drei Informationsquellen von den potentiellen Vertrauensgebern nicht isoliert zur Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung herangezogen werden. Das bedeutet, dass Vertrauensgeber auch in Situationen, in denen sie auf direkte Interaktionserfahrungen mit dem jeweiligen potentiellen Vertrauensnehmer zurückgreifen können, u.U. Drittmeinungen über die Reputation des Vertrauensnehmers berücksichtigen und die allgemeine Vertrauensatmosphäre einbeziehen.⁷⁶⁶ Der Vertrauensatmosphäre als der am stärksten indirekten Informationskategorie kommt bei der Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung in Situationen, in denen dem Vertrauensgeber spezifische Informationen über den Vertrauensnehmer vorliegen, damit die geringste Bedeutung zu. Allerdings kann davon ausgegangen werden, dass sie nur in seltenen Fällen völlig bedeutungslos wird.⁷⁶⁷ In Situationen ohne verfügbare spezifische Informationen zum Vertrauensnehmer stellt sie jedoch eine sehr wichtige Informationsquelle dar.

Nachfolgende Abbildung soll der Verdeutlichung der in Kapitel 5.4.1 erläuterten Zusammenhänge dienen. In dieser Abbildung sind im Gegensatz zu Abbildung 15 nur die Faktoren der Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung veranschaulicht, die wiederum

⁷⁶⁵ Die Eigenschaften des Vertrauensgebers (insbesondere seine generalisierte Vertrauenseinstellung) seien hier kurz ausgeblendet.

⁷⁶⁶ Diese Anmerkung ist wichtig für die konstruierten Vertrauensbeziehungen der empirischen Überprüfung. Siehe dazu Kapitel 5.5.2.

⁷⁶⁷ Unter diesen „seltenen Fällen“ wird hier verstanden, wenn sich Vertrauensnehmer und -geber auf eine so lange Interaktionsgeschichte zurückblicken können, dass sich eine Abschätzung der generellen Vertrauensatmosphäre des sozialen Systems erübrigt. Da Vertrauensbeziehungen jedoch nur sehr langsam aufgebaut werden können, ist dies auch nur in sehr seltenen Fällen so.

von Situationsspezifika in Form verfügbarer Informationen über den Vertrauensnehmer beeinflusst werden:

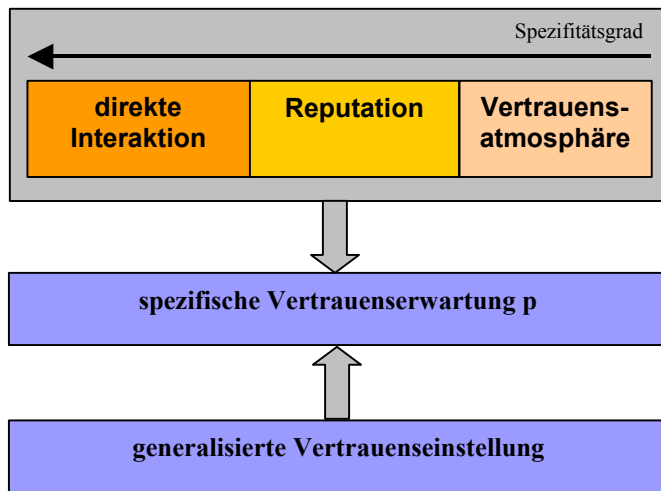


Abbildung 21: Von Situationsspezifika abhängige Einflussfaktoren auf die Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung des Vertrauensnehmers

Eigene Erstellung

Ein potentieller Vertrauensgeber bildet seine spezifische Vertrauenserwartung auf Basis seiner generalisierten Vertrauenseinstellung sowie verfügbarer Informationen über die Eigenschaften i.w.S. des potentiellen Vertrauensnehmers.

Informationen zu diesen Eigenschaften gewinnt der Vertrauensgeber entweder durch direkte Interaktion mit dem Vertrauensnehmer, durch Dritte oder über eine Abschätzung der Vertrauensatmosphäre. Der Spezifitätsgrad der gewonnenen Information ist bei der Abschätzung der Vertrauensatmosphäre am geringsten und bei Informationen, die durch direkte Interaktion gewonnen werden konnten, am höchsten.

Die Bedeutung der generalisierten Vertrauenseinstellung für die Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung ist umso höher, je geringer der Spezifitätsgrad der Informationen ist. Selbst wenn jedoch spezifische Informationen hinsichtlich Fähigkeiten, Wohlwollen und Integrität des Vertrauensnehmers durch direkte Interaktion von Vertrauensnehmer und -geber vorliegen, soll angenommen werden, dass die generalisierte Vertrauenseinstellung einen moderierenden Effekt hat, d.h. sie nicht bedeutungslos für die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit wird.⁷⁶⁸

⁷⁶⁸ Dies vermuten auch Mayer et al. (1995), S. 721f.

Durch dieses dargestellte Verhältnis kann möglicherweise auch begründet werden, warum sich nach Petermann (1996) Skalen zur Erfassung generalisierten Vertrauens kaum für spezifische Verhaltensprognosen eignen. Die Korrelation zwischen beiden beträgt nämlich nur 0,3-0,4.⁷⁶⁹ Neben der spezifischen Betrachtung von Nutzenkomponenten spielen dabei eben auch die verfügbaren spezifischen Informationen eine Rolle.⁷⁷⁰

Die erläuterten Zusammenhänge zwischen generalisierter Vertrauenseinstellung und spezifischer Vertrauenserwartung in Abhängigkeit vom Spezifitätsgrad sind in der nachfolgenden Abbildung veranschaulicht.

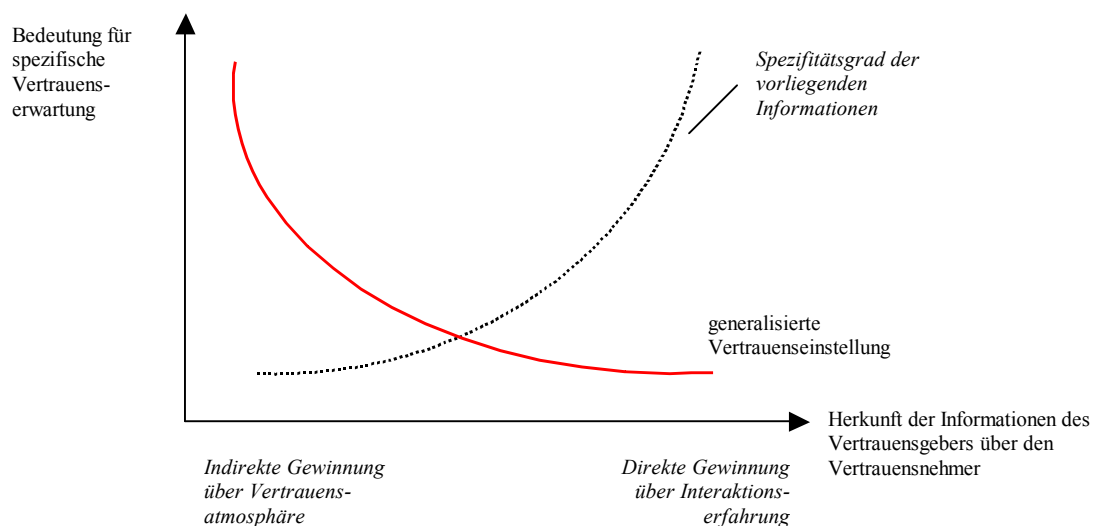


Abbildung 22: Abhängigkeit der Bedeutung der generalisierten Vertrauenseinstellung und der spezifischer Vertrauenserwartung vom Spezifitätsgrad

Eigene Erstellung

In Kapitel 5.4.2 wurden für Situationen ohne verfügbare spezifische Informationen über den Vertrauensnehmer Klassifikationsmerkmale der Art der Beziehung zwischen Vertrauensnehmer und -geber herausgearbeitet. Die Merkmalsausprägungen fungieren als Indikatoren für die Einschätzung der Vertrauensatmosphäre und damit verbunden für die Einschätzung vertrauenswürdigen Verhaltens des Vertrauensnehmers.

⁷⁶⁹ Vgl. Petermann (1996), S. 28.

⁷⁷⁰ Petermann (1996) gibt jedoch nicht an, welche Spezifika die Situationen aufwiesen, auf die sich die Verhaltensprognosen beziehen.

Es wurde herausgearbeitet, dass die Vertrauensatmosphäre erstens in Bezug auf das soziale System und zweitens in Bezug auf Beziehungsmerkmale eingeschätzt werden kann. In Bezug auf das relevante soziale System wurde über soziale Rollenerwartungen argumentiert. Soziale Rollenerwartung spiegeln bestehende Fairness- bzw. Reziprozitätsnormen wider. Je höher diese einzuschätzen sind, desto höher ist c.p. die Vertrauensatmosphäre und desto höher ist auch die angenommene Vertrauenswürdigkeit von Akteuren innerhalb dieses betrachteten Systems.

Darüber hinaus wurde herausgearbeitet, dass Merkmale wie die Gruppengröße, die Transparenz (bzw. fehlende Anonymität) von Intentionen und Handlungen für die Höhe der Vertrauenserwartung des Vertrauensgebers von Bedeutung sind.

In Bezug auf die typische, erwartbare Beziehung an sich wurden – in Situationen ohne bzw. mit nur wenig spezifischen Informationen / bei Erstkontakten – die Beziehungsdauer, die Kontaktfrequenz sowie die Konvergenz der Interessen zwischen Vertrauensnehmer und -geber als Indikatoren für die Vertrauensatmosphäre bzw. die Vertrauenswürdigkeit identifiziert. In bestehenden Beziehungen kommen die Merkmale der Stabilität und der Vielschichtigkeit der Beziehung hinzu. Mit längerer Dauer der Beziehung und Häufigkeit der Kontakte liegen dem Vertrauensgeber Informationen mit höherem Spezifitätsgrad vor. In Abhängigkeit von diesen Informationen und der Art der Kontakte kann dann auch die Stabilität der Beziehung eingeschätzt werden und Aussagen zur Vielschichtigkeit getroffen werden. Insofern steigt der Spezifitätsgrad der Informationen zum Vertrauensnehmer.

Im folgenden Kapitel werden auf der Basis der Ausführungen in den Kapiteln 5.2, 5.3 und 5.4 konkrete Hypothesen für eine empirische Überprüfung aufgestellt.

Um eine spätere Übertragung auf die Bildung der subjektiven Wahrscheinlichkeiten im Rahmen der Erwartungsnutzentheorie zu ermöglichen, wird im Folgenden der Begriff des sozialen Risikos Verwendung finden. Unter dem sozialen Risiko ist, wie bereits erwähnt, die spezifische Erwartung des Vertrauensgebers zu verstehen, dass der Vertrauensnehmer sich gerade *nicht* als vertrauenswürdig erweist. Das soziale Risiko stellt somit die „Gegenwahrscheinlichkeit“ der spezifischen Vertrauenserwartung dar.

5.5 Hypothesen zur Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten – exemplarisch verdeutlicht an der Einschätzung des sozialen Risikos

5.5.1 Der Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung in Verbindung mit Situationsspezifika auf die Einschätzung des sozialen Risikos

Die spezifische Vertrauenserwartung hängt, wie in den Kapiteln 4.2.2 und 5.2 erläutert, u.a. von den persönlichen Einstellungen einer Person ab. Menschen weisen demnach unterschiedliche Stärken einer generalisierten Vertrauenseinstellung auf, die als Charakter- oder Persönlichkeitseigenschaft wie z.B. Vertrauensneigung (Mayer et al. 1995) oder als „general trust“ (Rotter 1967, Yamagishi 1999) konzeptualisiert wird.⁷⁷¹

In den Kapiteln 4.2.1.4 und 4.2.2 wurde ebenfalls herausgearbeitet, dass bei der Betrachtung des Konstruktes Vertrauen neben persönlichkeitsimmanenten Unterschieden insbesondere auch relationale Gesichtspunkte berücksichtigt werden sollten. Diese werden flankierend zum individualistischen Ansatz betrachtet.

In Kapitel 5.4 wurde der Einfluss von Situationsspezifika auf die Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung untersucht. Zum einen wurde die Bedeutung der generalisierten Vertrauenseinstellung des Vertrauensnehmers in Abhängigkeit von den verfügbaren spezifischen Informationen zum Vertrauensgeber analysiert. Zum anderen wurden Klassifizierungskriterien herausgearbeitet, anhand derer der Vertrauensgeber die Vertrauensatmosphäre in Situationen bewerten kann, in denen keine spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer vorliegen. Die im zweiten Teil dieser Analyse gewonnenen Erkenntnisse werden aus Zuordnungsgründen erst mit Hypothese 2 in Kapitel 5.5.2 angesprochen. In diesem Kapitel interessiert zunächst der erste Teil der Analyse aus Kapitel 5.4.

Es wurde weiterhin dargelegt, dass ein Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung auf die Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung insbesondere dann zu vermuten ist, wenn keine bzw. nur wenige Informationen zum Vertrauensnehmer vorliegen bzw. die vorliegenden Informationen einen geringen Spezifitätsgrad aufweisen.

⁷⁷¹ Vgl. Koller (1997), S. 16.

Auf Basis dieser Argumentation wird folgende Hypothese aufgestellt:

H1: Potentielle Vertrauensgeber mit einer hohen generalisierten Vertrauenseinstellung schätzen das soziale Risiko in einer Situation, in der keine spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer zur Verfügung stehen, c.p. geringer ein als potentielle Vertrauensgeber mit einer geringen generalisierten Vertrauenseinstellung.

Wie in Kapitel 5.4 ferner erläutert, sinkt der Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung zwar mit zunehmendem Spezifitätsgrad der verfügbaren Informationen, er behält aber einen moderierenden Einfluss. Dieser Argumentation folgend, müsste auch ein Unterschied zwischen Individuen mit geringer Vertrauenseinstellung und Individuen mit hoher Vertrauenseinstellung bezüglich der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Vertrauensnehmers in Situationen, in denen spezifische Informationen verfügbar sind, nachzuweisen sein. Es ist jedoch zu erwarten, dass dieser Einfluss im Vergleich zu Situationen ohne bzw. mit nur wenigen spezifischen Informationen geringer ist.

5.5.2 Der Einfluss der Art der Situation auf die Einschätzung des sozialen Risikos

In Kapitel 5.4 wurden neben der Analyse der Bedeutung der generalisierten Vertrauenseinstellung des Vertrauensnehmers in Abhängigkeit von den verfügbaren spezifischen Informationen zum Vertrauensgeber auch Klassifizierungskriterien herausgearbeitet, anhand deren Ausprägungen der Vertrauensgeber die Vertrauensatmosphäre insbesondere in Situationen bewerten kann, in denen keine spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer vorliegen. Der Vertrauensgeber kann diese Einschätzung erstens über bestimmte Beziehungsmerkmale und zweitens über die bestehenden Rollenerwartungen innerhalb des sozialen Systems vornehmen kann.

Darüber hinaus wurde erläutert, dass in bereits bestehenden Beziehungen weitere Klassifizierungsmerkmale als Indikatoren für die Vertrauenswürdigkeit des Transaktionspartners herangezogen werden können.

Auf Basis der dortigen Überlegungen wird folgende Hypothese aufgestellt:

H2: Die Einschätzung des sozialen Risikos ist c.p. umso geringer, je länger die Dauer der Beziehung, je höher die Häufigkeit der Kontakte, je stabiler die Beziehung, je vielschichtiger die Kontakte, je konvergenter die Interessen von Vertrauensgeber und -nehmer, je geringer

die Anonymität, je kleiner die Gruppengröße, je stärker soziale Normen und Rollenerwartungen sowie mögliche Sanktionen sind.

5.5.3 Der Einfluss der wahrgenommenen Eigenschaften auf die Einschätzung des sozialen Risikos

Die Einschätzung des sozialen Risikos, d.h. der Vertrauenswürdigkeit hängt entscheidend von den wahrgenommenen Eigenschaften des potentiellen Vertrauensnehmers i.e.S. ab. Selbstverständlich ist zunächst, dass je positiver diese ausgeprägt sind, die Einschätzung des sozialen Risikos abnimmt.

Vermutet werden kann ferner auf Basis der Argumentation in Kapitel 5.3.2, dass auch die sozialen Kategorien (z.B. Alter und Geschlecht) eine Rolle spielen, deren Bedeutung für die spezifische Vertrauenserwartung in bestehenden Beziehungen jedoch geringer ist als die der Eigenschaften. Dazu Hypothese 3a:

H3a: Den Eigenschaften des Vertrauensnehmers Wohlwollen, Fähigkeiten und Integrität wird bei der Einschätzung des sozialen Risikos seitens eines Vertrauensgebers in bestehenden Beziehungen eine höhere relative Bedeutung beigemessen als den sozialen Kategorien Alter und Geschlecht des Vertrauensnehmers.

Hinsichtlich der relativen Bedeutung der Eigenschaften i.e.S. untereinander, wurde in Kapitel 5.3.1.4 deutlich, dass über diese – wenn überhaupt – nur situationsspezifisch eine Vermutung gebildet werden kann. Da in der ökonomisch ausgerichteten Vertrauensliteratur dem Vertrauen in Organisationen eine hohe Bedeutung zugesprochen wird,⁷⁷² soll eine solche situationsspezifische Analyse im Folgenden anhand von Vorgesetzten-Mitarbeiter-Beziehungen im Unternehmen vorgenommen werden.

Man kann zunächst davon ausgehen, dass es sich bei *bereits bestehenden* Vorgesetzten-Mitarbeiter-Beziehungen nicht um sehr frühe Stadien der Vertrauensbeziehung handelt, wonach die relative Bedeutung der Eigenschaft Integrität zugunsten der Eigenschaft Wohlwollen abgenommen hat.⁷⁷³ Über das relative Verhältnis der Eigenschaften zueinander

⁷⁷² Siehe zu den Bedeutungen bzw. Funktionen von Vertrauen Kapitel 4.1.

⁷⁷³ So Mayer et al. (1995), S. 722.

kann jedoch noch keine Aussage getroffen werden. Die Untersuchungen von Gabarro (1978), Butler/Cantrell (1984) sowie Schindler/Thomas (1993) beschäftigten sich konkret mit dem interpersonellen Vertrauen zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern.

Gabarro (1978) fand in einer Befragung leitender Angestellter heraus, dass in Abhängigkeit vom Status in Arbeitsbeziehungen unterschiedliche Wichtigkeiten der Eigenschaften vorliegen. Integrität, Konsistenz und Kompetenz sind aus Sicht der Vorgesetzten von Wichtigkeit, während aus Untergebenensicht Integrität, Loyalität und Offenheit von Bedeutung sind.⁷⁷⁴

Eine von Butler/Cantrell (1984) durchgeführte Befragung unter Managementstudenten konnte dieses Ergebnis jedoch nicht bestätigen. Hier wurden – von höchster zu geringster Wichtigkeit – Kompetenz, Integrität und Konsistenz in der Bewertung der Vertrauenswürdigkeit von sowohl hypothetischen Vorgesetzten als auch Untergebenen aus Untergebenen- bzw. Vorgesetztenperspektive als wichtiger empfunden als Loyalität oder Offenheit.⁷⁷⁵ Der Kompetenz der Vorgesetzten als auch der Mitarbeiter wurde hier jeweils die höchste Wichtigkeit beigemessen.

In einer erweiterten Wiederholung dieser Untersuchung durch Schindler/Thomas (1993) konnte das von Butler/Cantrell festgestellte Ergebnis nicht bestätigt werden. Hinsichtlich der Wichtigkeiten fanden sie folgende Reihenfolge: Integrität>Kompetenz>Loyalität>Konsistenz>Offenheit.

Gründe für diese differierenden Ergebnisse sehen die Autoren in der Stichprobenszusammensetzung der Befragten.

So basieren die Ergebnisse von Butler/Cantrell auf der Befragung von 91 „college undergraduates“, deren Hauptbezug zu Vorgesetzten eine Lehrerbeziehung darstellte. In dieser Lehrer-Lernenden-Beziehung wurde Vertrauen möglicherweise bezüglich der Kompetenz des „Vorgesetzten“ aufgebaut.⁷⁷⁶

Schindler/Thomas hingegen befragten 66 höhere Angestellte und Manager einer großen geriatrischen Gesundheitseinrichtung. Sie vermuten auf Basis ihrer Ergebnisse, dass sich durch die Art der Tätigkeiten in diesem Bereich Vertrauen eher auf die moralische Integrität

⁷⁷⁴ Vgl. Gabarro (1978). Konsistenz und Offenheit sind in der vorgenommenen Drei-Teilung der Faktoren in dieser Arbeit der Integrität zuzuordnen, während Loyalität Bestandteil der Eigenschaft Wohlwollen ist. Dazu auch Abbildung 19.

⁷⁷⁵ In der Terminologie dieser Arbeit ist die Eigenschaft Konsistenz der Integrität zuzuordnen; Loyalität gehört zur Eigenschaft Wohlwollen. Offenheit ist eine Eigenschaft, die sich sowohl Integrität als auch Wohlwollen zuordnen ließe, wobei hier, wie auch bei Gabarro so vorgenommen, der ersteren Zuordnung gefolgt wird.

⁷⁷⁶ Vgl. Butler/Cantrell (1984), S. 25.

als auf Kompetenz bezieht, deren Existenz auf den befragten Hierarchieebenen bereits vorausgesetzt werden könnte. Dieses letzte Argument ist nach Ansicht der Autorin jedoch nicht überzeugend, da die Eigenschaftsausprägungen für „Kompetenz“ in der vorgenommenen Untersuchung wie die anderen auch mit „ja“ / „nein“ kodiert waren. Wenn es damit auch den Fall des hypothetischen Vorgesetzte mit der Eigenschaftsausprägung „Kompetenz – nein“ zur Bewertung durch die Befragten gab, kann Kompetenz nicht vorausgesetzt sein.

Diese Argumentation lässt zudem offen, wieso Kompetenz überhaupt eine hohe Wichtigkeit seitens der Befragten zugesprochen werden sollte, stellen die Autoren ihre Hypothesen doch auf Basis der Argumente von Schmidt/Posner (1982) auf bzw. übernehmen die Hypothesen von Butler/Cantrell (1984), beziehen aber nicht deren, die eigene Hypothese widerlegende Ergebnisse ein. Schmidt/Posner (1982) vermuten auf der Grundlage von Analysen der meistgeschätzten Qualitäten von Vorgesetzten, Untergebenen und Gleichrangigen für das Vertrauen in Vorgesetzte, dass Integrität, Loyalität und Offenheit relativ wichtiger sind als Kompetenz und Konsistenz.

Als Ergebnis lässt sich zunächst festhalten, dass auf Basis der Untersuchungen von Butler/Cantrell und Schindler/Thomas den Eigenschaften Integrität und Kompetenz mehr Bedeutung bei der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit zukommt als der Loyalität, der Konsistenz und der Offenheit.

Somit stehen die Ergebnisse dieser jüngeren Studien im Gegensatz zu der älteren Befragung von Gabarro (1978), nach dessen Ergebnissen Kompetenz bei Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Vorgesetzten eher unbedeutend ist. Schindler/Thomas vermuten als Grund für die Unterschiede wieder die Befragtenstruktur.⁷⁷⁷ In Anlehnung an die beiden neueren Untersuchungen wird die folgende Hypothese aufgestellt:

H3b: In bestehenden (Arbeits-) Beziehungen wird seitens des Vertrauensgebers bei der Einschätzung des sozialen Risikos den Eigenschaften Kompetenz/Fähigkeiten und Integrität ein größeres Gewicht beigemessen als dem Wohlwollen eines potentiellen Vertrauensnehmer.

⁷⁷⁷ So interviewte Gabarro leitende Angestellte im Top-Level von Industrieunternehmen, die hauptsächlich männlichen Geschlechts waren. Bei Schindler/Thomas hingegen war die Mehrzahl der Befragten weiblich. Butler/Cantrell machen über die Geschlechterzusammensetzung ihrer Stichprobe keine Aussage.

5.5.4 Der Einfluss von Geschlechtsspezifika auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit

In Kapitel 5.1 sowie 5.2.4 wurde verdeutlicht, dass soziale Kategorien wie das Alter, der soziale Status oder das Geschlecht sowohl auf Ebene des Vertrauensnehmers als auch des Vertrauensgebers eine Rolle bei der Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung spielen.

Im Folgenden wird für eine nähere Untersuchung das Geschlecht des Vertrauensgebers betrachtet, weil diesem in anderen Kontexten eine wichtige Bedeutung zugesprochen wird,⁷⁷⁸ und dies auch für die Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung bzw. die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit⁷⁷⁹ gelten könnte: „Research in every other social and behavioral science indicates substantial differences in the behaviour of men and women in noneconomic settings. The general conclusion drawn from this work is that women are more socially orientated and men are more individually orientated.“⁷⁸⁰

In Bezug auf Vertrauen sind die Befunde in der Literatur jedoch, wie bereits in Kapitel 5.2.4 bezüglich des möglichen Einfluss des Geschlechtes des Vertrauensgebers auf dessen Vertrauenseinstellung gezeigt wurde, und im Folgenden noch in Bezug auf andere Ergebnisse dargestellt wird, sehr heterogen. Offensichtlich besteht hier noch Forschungsbedarf.

Klassifiziert man die Befunde der Literatur, so kann das Geschlecht des Vertrauensgebers die Bildung der spezifischen Vertrauenserwartung in zweifacher Hinsicht beeinflussen. Zum einen könnten sich Geschlechtsspezifika indirekt über die generalisierte Vertrauenseinstellung auf die spezifische Vertrauenserwartung niederschlagen (siehe Kapitel 5.2.4). Zum zweiten wäre ein direkter Einfluss des Geschlechtes auf die spezifische Vertrauenserwartung denkbar (1).

Schließlich kann aber auch das Geschlecht des Vertrauensnehmers einen Einfluss auf die spezifische Vertrauenserwartung des Vertrauensgebers haben (2).

⁷⁷⁸ So wird das Geschlecht von Psychologen als potentiell wichtige Verhaltensdeterminante angesehen. Siehe dazu Mason et al. (1991), S. 216 unter Bezugnahme auf die Arbeit von Deaux/Major (1987) oder auch Ferber/Nelson (1993), Mansbridge (1991). Bronner et al. (2001) und Krell (2001) bezeichnen das Geschlecht im Kontext der Personalbeurteilung als maßgebenden Einflussfaktor.

⁷⁷⁹ In diesem Kapitel wird aus Verständnisgesichtspunkten statt des sozialen Risikos von der Vertrauenswürdigkeit gesprochen. Dies wird begründet mit dem konkreten Personenbezug bei der Diskussion um den Einfluss des Geschlechtes. Es erscheint der Autorin hier eingänglicher, wenn z.B. von der angenommenen Vertrauenswürdigkeit von Männern als Vertrauensnehmern gesprochen wird als vom wahrgenommenen sozialen Risiko, welches durch das männliche Geschlecht des Vertrauensnehmers bedingt ist.

⁷⁸⁰ Eckel/Grossman (1998), S. 726.

Auf Basis der Argumentation zu den Ähnlichkeiten in Kapitel 5.3.2. sind aber auch Interaktionseffekte zwischen dem Geschlecht des Vertrauensnehmers und dem Geschlecht des Vertrauensgebers begründbar (3).

Die angenommenen Einflüsse (1), (2) und (3) sollen im Folgenden näher erläutert werden.

(1) Wenn man annimmt, dass sich die generalisierte Vertrauenseinstellung auf die Einschätzung der spezifischen Vertrauenserwartung niederschlägt, wären entsprechend den Ergebnissen aus Kapitel 5.2.4. auch Inkonsistenzen bezüglich des Einflusses des Geschlechtes des Vertrauensgebers bei der Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers zu erwarten.

Dies bestätigt sich für Befunde innerhalb der experimentellen ökonomischen Literatur. Geschlechtsspezifische Unterschiede werden hier hauptsächlich auf Basis von Untersuchungen des kooperativen Verhaltens in Gefangenendilemma-, Ultimatum- und Diktatorspielen sowie Spielen zur Bereitstellung öffentlicher Güter untersucht. Kooperation wird in solchen spieltheoretischen Untersuchungen mit „Vertrauen“ gleichgesetzt. Dies erscheint in zweierlei Hinsicht als problematisch.

Erstens greift ein solches Verständnis, wie in Kapitel 4.2.1.2 erläutert, für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit zu kurz. Damit von Vertrauen im Sinne dieser Arbeit gesprochen werden kann, müssen Unterschiede im Kooperationsverhalten auf Unterschieden hinsichtlich der zugrunde liegenden Vertrauenseinstellung bzw. der darauf aufbauenden Vertrauenserwartung basieren. Untersuchungen, die sich diesbezüglich direkt mit geschlechtsspezifischen Unterschieden beschäftig(t)en, sind der Autorin jedoch nicht bekannt. Zweitens ist mit der Verwendung des Begriffes „kooperativ“ in Bezug auf das Ultimatum- und das Diktatorspiel aus „Sendersicht“ eher generöses, faires, angemessenes bzw. anerkennendes oder insbesondere auch strategisches Verhalten gemeint.

Da sich der Rezipient sich im Diktatorspiel nicht (reziprok) kooperativ verhalten kann (das Senden eines positiven Betrages in diesem Sinne also keine riskante Vorleistung darstellt, auf die eine Reaktion erfolgen kann), werden Ergebnisse von Diktatorspielen nicht betrachtet.

Es ist auch hoch Streitbar, ob man Ultimatumspielergebnisse mit „Vertrauen“ in Verbindung bringen darf. Man kann einerseits argumentieren, dass der Sender sich kooperativ verhält, weil er den Rezipienten für vertrauenswürdig hält und annimmt, dass dieser das in ihn gesetzte Vertrauen erwidert, d.h. den gesendeten Betrag akzeptiert. Dieser Argumentation ist andererseits entgegenzuhalten, dass der Sender sich aus strategischen Gesichtspunkten

kooperativ verhalten kann. Er offeriert nämlich im Durchschnitt einen (fast) fairen Anteil von 40% aus Angst davor, dass der Rezipient geringe Angebote ablehnt.⁷⁸¹ Trotz dieses Gegenargumentes sollen hier jedoch geschlechtsspezifische Unterschiede auch auf Basis von Ergebnissen von Ultimatumspielen untersucht werden, da wie dargelegt nicht ausgeschlossen werden kann, dass auch andere als ausschließlich strategische Gründe für das Verhalten des Vertrauensgebers verantwortlich sind.

Zwar wiesen z.B. die spieltheoretischen Experimente von Frank et al. (1993), Ortmann/Tichy (1999) und Mason et al. (1991) (anfängliche) höhere Kooperationsraten bei Frauen nach. Auch ältere Untersuchungen von Aranoff/Tedeschi (1968), Jones et al. (1968) und Meux (1973) konnten dies feststellen. Gegenteilige Befunde liefern jedoch z.B. die Untersuchungen von Rapoport/Chammah (1965) und Brown-Kruse/Hummels (1993).

Die folgende Abbildung listet ohne Anspruch auf Vollständigkeit ausgewählte geschlechtsspezifische Ergebnisse experimenteller Untersuchungen auf und verdeutlicht die Uneindeutigkeit der Befunde.

⁷⁸¹ Vgl. Camerer (2003), S. 113.

| Authors | Game | Gender related results |
|----------------------------|---------------------|---|
| Eckel/Grossman (2001) | Ultimatum game | Women proposals are on average more generous than men |
| Solnick (2001) | Ultimatum game | Men and women make identical offers No difference in second mover behavior Offers are effected by gender of second player, minimum acceptable offers are effected by gender of the first player |
| Cox (2002) | Trust game | Men act more reciprocally than women |
| Cox/Deck (2002) | Trust game | Women are more generous than men when eg. the social distance is low and the monetary cost of generosity is low |
| Croson/Buchan (1999) | Trust game | No difference in trust behavior but women reciprocate significantly more than men |
| Eckel/Wilson (2000) | Trust game | Women are less likely to trust than men |
| Brown-Kruse/Hummels (1993) | Public good games | Men are more cooperative |
| Cadsby/Maynes (1998) | Public good games | Women initially contribute more than men |
| Meux (1973) | Public good game | Women are more cooperative than men |
| Nowell/Tinkler (1994) | Public good games | Women are more cooperative than men |
| Seguino et al. (1996) | Public good games | Women are more cooperative than men |
| Arannoff/Tedeschi (1968) | Prisoners Dilemma | Women are more cooperative than men |
| Frank et al. (1993) | Prisoners Dilemma | Women are more cooperative than men |
| Jones et al. (1968) | Prisoners Dilemma | Women are more cooperative than men |
| Ortmann/Tichy (1999) | Prisoners Dilemma | Women cooperate more than men in the first round, no difference between the sexes in the last round |
| Rapoport/Chammah (1965) | Prisoners Dilemma | No difference when men and women played against each other Male pairs showed greater overall efficiency of cooperative choices than women pairs |
| Mason et al. (1991) | Duopoly market game | Women are more cooperative at the beginning of the experiment than men |

Abbildung 23: Geschlechtsspezifische Ergebnisse experimenteller Untersuchungen

Eigene Erstellung

Keine Unterschiede im Kooperationsverhalten zwischen Männern und Frauen bzw. inkonsistente Befunde stellten z.B. Stockard et al. (1988) und Orbell et al. (1994) fest .

Trotz dieser heterogenen Befunde schreiben Ortmann/Tichy (1999), dass diese in der Mehrzahl Anlass zu der Vermutung geben, dass sich Frauen allgemein kooperativer verhalten.⁷⁸² Diese von den Autoren mit Einschränkungen sehr vorsichtig formulierte Schlussfolgerung soll für die vorliegende Arbeit die Hypothese stützen, dass Frauen insgesamt die Vertrauenswürdigkeit von Vertrauensnehmern höher einschätzen.

Diese Annahme wird auch durch die folgende Aussage von Eckel/Grossman (1996) untermauert: „Research in sociology and social psychology suggests that the ‚economic man‘

⁷⁸² Vgl. Ortmann/Tichy (1999), S. 328, 330.

model may be more appropriate for economic *men* than for economic *women*.“⁷⁸³ wobei sich Unterschiede zwischen beiden Geschlechtern insbesondere für Kooperations- und Kompetitivverhalten feststellen lassen.⁷⁸⁴

(2) In Bezug auf den alleinigen Einfluss des Geschlechtes des Vertrauensnehmers stellten Orbell et al. (1994) und auch Solnick (2001) fest, dass Frauen als Vertrauensnehmer von beiderlei Geschlecht eine höhere Kooperationsbereitschaft zugesprochen wird.⁷⁸⁵ Dies könnte sich mit der Annahme begründen lassen, dass Frauen (z.B. durch Sozialisation) stärker sozial orientiert sind. Dies wird insbesondere auch von der wachsenden feministischen Literatur gestützt, die das „economic man“-model für Frauen als ungeeignet erklärt, da Frauen von anderen nicht-ökonomischen Faktoren tief beeinflusst würden.⁷⁸⁶

Wenn dies tatsächlich so ist (was sich beispielweise auch in generöseren Offerten bei Ultimatum-, Vertrauens- oder den hier nicht betrachteten Diktatorspielen niederschlagen könnte)⁷⁸⁷, und dies zudem allgemein bekannt ist, würde man allgemein von Frauen erwarten, dass sie weniger defektieren bzw. mehr kooperieren im Sinne von „Vertrauen nicht enttäuschen“. Hinweise darauf, dass Frauen stärker sozial orientiert sind, geben z.B. die Arbeiten von Croson/Buchanan (1999) und Eckel/Grossman (1998): „[W]omen return (reciprocate) significantly more of their wealth than men [...]“⁷⁸⁸ Jedoch gibt es auch hier Untersuchungen, in welchen keine Unterschiede zwischen Frauen und Männern hinsichtlich ihrer Generosität nachgewiesen werden konnte, so z.B. Bolton/Katok (1995). Ursachen für die inkonsistenten Befunde sind aufgrund der Nichtvergleichbarkeit von spieltheoretischen Experimentalbedingungen nicht einfach zu benennen. Festgestellt werden kann jedoch, dass die Ergebnisse stark vom konkreten Untersuchungsdesign und vom untersuchtem Spiel abhängen und nicht robust sind.⁷⁸⁹

⁷⁸³ Eckel/Grossman (1996), S. 146.

⁷⁸⁴ Vgl. Eckel/Grossman (1996), S. 146 unter Bezug auf die Arbeiten von z.B. Mansbridge (1991) und Deaux/Major (1987).

⁷⁸⁵ Vgl. Solnick (2001) und Orbell et al. (1994) – allerdings schlägt sich dies in Bezug auf die Untersuchung von Orbell et al. nicht in den tatsächlichen Kooperationsraten nieder.

⁷⁸⁶ Zu diesen Argumenten z.B. Ferber/Nelson (1993).

⁷⁸⁷ Nach Eckel/Grossman (1998) kann geschlossen werden, dass Frauen mehr sozial orientiert (selbstlos) sind als Männer und diese wiederum mehr selbst-orientiert (eigennützig). Dazu S. 726.

⁷⁸⁸ Croson/Buchanan (1999), S. 386 in Bezug auf ein auf Berg et al. (1995) zurückgehendes Vertrauensspiel.

⁷⁸⁹ So stellen Eckel/Grossman (2000) durch eine Analyse mehrerer Studien fest, dass geschlechtsspezifische Unterschiede bei Experimenten mit öffentlichen Gütern, Ultimatum- und Diktatorspielen durch die Experimentmethode bedingt sind. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass keine geschlechtsspezifischen Unterschiede zu beobachten sind, wenn die sog. „strategy method“ verwendet wird und Unterschiede zwischen den Geschlechtern festzustellen waren, wenn die sog. „game method“ angewendet wird. Dazu Eckel/Grossman (2000).

Dass Frauen eine höherer Vertrauenswürdigkeit als Männern zugesprochen wird, vermuten auch die Sozialpsychologen Bierhoff/Buck (1997). Sie stellen die Hypothese auf, dass weibliche Zielpersonen einer höheren sog. „Vertrauensstufe“⁷⁹⁰ zugeordnet werden als männliche Zielpersonen, d.h., dass Frauen im Vergleich zu Männern als vertrauenswürdiger wahrgenommen werden. Die Autoren können diese Hypothese in einer empirischen Untersuchung zwar richtungsmäßig, jedoch nicht signifikant bestätigen.⁷⁹¹

(3) In Bezug auf Interaktionseffekte könnte man auf Basis der Überlegungen des Kapitels 5.3.2 zu sozialen Ähnlichkeiten schließlich vermuten, dass Frauen als Vertrauensgeber Frauen als Vertrauensnehmer für vertrauenswürdiger halten und Männer entsprechend Männer. Dies schreibt auch Weibler (1997).⁷⁹² Jedoch konnte diese Vermutung in der bei Weibler beispielhaft genannten Untersuchung nicht bestätigt werden. Auch Bierhoff/Buck (1997) stellen hierzu fest, dass es bis dato nicht geklärt ist, ob Frauen bevorzugt Frauen vertrauen.⁷⁹³ Ein Befund, der eine solche Vermutung jedoch zumindest teilweise stützt, ist der von Nowell/Tinkler (1994), die kooperativeres Verhalten bei reinen Frauengruppen im Vergleich zu reinen Männergruppen und gemischten Gruppen feststellen. Brown-Kruse/Hummels (1993) konnten dagegen höhere Kontributionen in Männergruppen feststellen.

Auf Basis der vorangegangenen Ausführungen und der Argumentation in Kapitel 5.2.4 kann den Aussagen von Nowell/Tinkler (1994) nicht widersprochen werden, wenn sie schreiben: „It is currently unclear whether gender is an important determinant of choice.“⁷⁹⁴ Die Frage, ob das Geschlecht eine Rolle, und wenn ja, welche Rolle es bei Vertrauens- bzw. Kooperationsentscheidungen spielt, bedarf aufgrund der uneinheitlichen Befunde weiterer empirischer Überprüfung.

⁷⁹⁰ Diese sog. „Vertrauensstufe“ stellt die Höhe der angenommenen Vertrauenswürdigkeit dar.

⁷⁹¹ Vgl. Bierhoff/Buck (1997), S. 101 und 105. Die Autoren begründen ihre Hypothese damit, dass Frauen eher als Männer Intimität betonen und sich eher als Beziehungsspezialisten bezeichnen, während Männer eher Probleme mit der Entwicklung von Sozialbeziehungen zu haben scheinen. Da nun Intimität und Vertrauen eng zusammenhängen, vermuten die Autoren, dass Frauen als Zielpersonen eine höhere Vertrauenswürdigkeit als Männern zugesprochen wird.

⁷⁹² Vgl. Weibler (1997), S. 195.

⁷⁹³ Dazu Bierhoff/Buck (1997), S. 100.

⁷⁹⁴ Nowell/Tinkler (1994), S. 27.

Für die nachfolgende Untersuchung werden deshalb die folgenden Hypothesen aufgestellt:

H4a: Frauen haben einen prozentual höheren Anteil an den „high trusters“ als Männer.

H4b: Frauen schätzen die Vertrauenswürdigkeit von anderen Personen c.p. höher ein als Männer.

H4c: Die Vertrauenswürdigkeit von Frauen wird von beiderlei Geschlecht c.p. höher eingeschätzt.

6 Die Überprüfung der aufgestellten Hypothesen mit Hilfe einer Internetbefragung

Diese aufgestellten Hypothesen sollen mit einer Internetbefragung überprüft werden. Das folgende Kapitel dient erstens der allgemeinen Darstellung von Merkmalen sowie Vor- und Nachteilen von Datenerhebungsinstrumenten im Internet (Kapitel 6.1). Darauf aufbauend werden der Befragungsaufbau und die verwendeten Methoden dargestellt (Kapitel 6.2). Abschließend werden die Ergebnisse vorgestellt und diskutiert (Kapitel 6.3).

6.1 Internetbefragungen

6.1.1 Möglichkeiten der Datensammlung im Internet

Das Medium Internet lässt eine große Zahl verschiedenster Datenerhebungen zu, die von der Beobachtung von Kommunikationsströmen über „weiche Methoden“ wie z.B. Umfragen bis hin zu „harter“ Experimentforschung⁷⁹⁵ reichen können. Diese unterschiedlichen Möglichkeiten können laut Batinic et al. (1997) qualitativ anhand der Dimensionen in reaktive bzw. nicht reaktive Verfahren klassifiziert werden.

Zu den nichtreaktiven Verfahren zählen Server-Log-Analysen und Beobachtungen von Userverhalten (im IRC [Internet Relay Chat] bzw. virtuellen Welten). Den „Produzenten“ dieser Daten ist nicht oder kaum bewusst, dass diese einmal für eine wissenschaftliche Untersuchung verwendet werden könnten.

Zu den reaktiven Verfahren zählen Fragebogenuntersuchungen (in Form von HTML-Formularen, ASCII-Fragebögen, wobei diese per E-Mail⁷⁹⁶, als Umfrage in Newsgroups und Umfrage im Internet⁷⁹⁷ platziert werden können), Online-Interviews (IRC-Interviews bzw. Interviews in virtuellen Welten) sowie Experimente⁷⁹⁸ im WWW.⁷⁹⁹

⁷⁹⁵ Vgl. Reips (1997a), S. 245.

⁷⁹⁶ Dazu z.B. Bandilla/Hauptmanns (1998), S. 37f.

⁷⁹⁷ Die Begriffe „Internet“, „WWW“ und „Web“ werden im Folgenden synonym verwendet.

⁷⁹⁸ Ein Experiment zeichnet sich dadurch aus, dass eine (oder mehrere) unabhängige Variable/n planmäßig variiert wird/werden, wobei alle übrigen konstant gehalten werden. Dies wird i.Allg. durch Bildung entsprechender Versuchs- und Kontrollgruppen bewerkstelligt. Dazu Gabler (2000), S. 1025. Insbesondere in der ökonomischen experimentellen Forschung konkretisiert man diese allgemeine Definition jedoch. So müssen finanzielle Anreize gegeben sein, ein konkretes ökonomisches Modell wird implementiert und reales ökonomisches Verhalten wird getestet (d.h. es erfolgt keine Meinungsäußerung ohne finanzielle Konsequenzen). Dazu z.B. Gächter (2002); gegenteilig bzw. skeptischer Rubinstein (2001). Dieser replizierte über 40 Laborexperimente mit internetbasierten Experimenten ohne die für Experimentalökonomern unerlässlichen

Befragungen sind dabei die am häufigsten angewandten Methoden der Online-Forschung.⁸⁰⁰ Dies erklärt sich vor allem aus der scheinbar einfachen Erstellung von Umfragematerialien, Durchführung und Auswertung. Ziel ist es meist, Aussagen über eine größere Menge von Personen zu treffen. Jedoch ist die Repräsentativität der erhobenen Daten eingeschränkt.⁸⁰¹ Im Folgenden werden innerhalb der reaktiven Verfahren insbesondere die Fragebogenuntersuchungen behandelt.

Eine weitere Unterteilung, die der *Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute* vorschlägt, ist die der aktiven und passiven Anwahl. Aktive Anwahl bedeutet, dass das die Befragung durchführende Institut selbst bestimmt, wen es anspricht und um Teilnahme bittet, während bei der passiven Anwahl eine Selbstselektion der Teilnehmer erfolgt.⁸⁰² Da die Gefahr einer Verzerrung durch die Selbstselektivität der passiven Anwahl besteht, z.B. weil „professionelle“ Befragungsteilnehmer gewöhnlich überrepräsentiert sind, wird vorgeschlagen, dass die Teilnehmer von Online-Befragungen aktiv durch das die Untersuchung durchführende Institut ausgewählt werden sollten, da nur so eine Quotierung bzw. eine Auswahl nach Zufallsprinzip erfolgen kann.⁸⁰³ Allerdings ist der dadurch entstehende Aufwand in Form von Zeit und Kosten wesentlich größer als bei der passiven Auswahl. Fraglich ist zudem die Teilnahmebereitschaft der direkt angesprochenen potentiellen Teilnehmer. Diese dürfte bei passiven Verfahren wesentlich höher sein. In Folge ist hier auch eine geringere Abbruchhäufigkeit zu erwarten.⁸⁰⁴

Rewards und konnte für die überwiegende Mehrzahl keine qualitativen Unterschiede feststellen. Loewenstein (1999), S. F31 führt an, dass neben monetären Incentives auch andere Motive (z.B. „desire to behave in an appropriate fashion, conform to the expectations of the experimenter, appear to be smart etc.“) verhaltensbeeinflussend wirken können.

⁷⁹⁹ Dazu z.B. Reips (1999), S. 277 oder auch Ramseyer et al. (1998), S. 1 mit Bezug auf Batinic (1997).

⁸⁰⁰ Vgl. Henning-Thurau/Dallwitz-Wegner (2002), S. 309.

⁸⁰¹ Vgl. Reips (1999), S. 278.

⁸⁰² Vgl. o.V. (2001b), S. 2.

⁸⁰³ Vgl. o.V. (2001b), S. 2. Obwohl im Text nicht explizit erläutert wird, was unter „professionellen“ Befragungsteilnehmern verstanden wird, kann aus der Argumentation geschlussfolgert werden, dass damit Teilnehmer gemeint sind, die sehr häufig an Umfragen teilnehmen und diese auch gezielt suchen. Zu möglichen Gründen dieser Teilnahmebereitschaft siehe Kapitel 6.1.3.

⁸⁰⁴ Für eine weiterführende Diskussion sei auch hier auf das Kapitel 6.1.3 zur Teilnahmebereitschaft verwiesen.

6.1.2 Bewertung der Datenerhebung im Internet

6.1.2.1 Vorteile von Internetbefragungen und -experimenten

Im Folgenden werden Befragungen und Experimente im Internet gemeinsam betrachtet. Dieser Schritt wird folgendermaßen begründet: Befragungen und Experimente im Internet teilen zahlreiche Vor- sowie Nachteile. Allerdings findet man in der Literatur häufig nur Betrachtungen von Internetexperimenten, wobei die genannten Argumente auch für Befragungen im Internet gelten.

Unterschiede gibt es hingegen in den Methoden an sich – unabhängig vom Medium. Befragungen können auf sehr unterschiedliche Weise durchgeführt werden. Man unterscheidet hier entsprechend der Form mündliche oder schriftliche Befragungen, nach der Art der Methode Fragebogenuntersuchungen und Interviews⁸⁰⁵, nach der Art der Fragestellung direkte und indirekte Befragungen etc.

Ein Experiment zeichnet sich hingegen dadurch aus, dass es in einem stark kontrollierten Umfeld abläuft und eine (oder mehrere) unabhängige Variable/n planmäßig variiert wird/werden, wobei alle übrigen konstant gehalten werden. Dies wird i.Allg. durch Bildung entsprechender Versuchs- und Kontrollgruppen bewerkstelligt.⁸⁰⁶

Kritisiert wird an den Befragungen von Seiten der ExperimentalökonomInnen stets die Validität der Ergebnisse, da z.B. sozial erwünschtes Antwortverhalten nicht ausgeschlossen werden kann.⁸⁰⁷ Andererseits wird aber auch die externe Validität von in Laborexperimenten erzielten Ergebnissen angezweifelt.⁸⁰⁸ Welche Untersuchungsmethode die überlegenere bezüglich valider Ergebnisse ist, soll hier nicht diskutiert werden und bedarf weiterer

⁸⁰⁵ Befragungen per Interview kann man weiterhin strukturiert, teilstrukturiert oder unstrukturiert durchführen.

⁸⁰⁶ Dazu Gabler (2000), S. 1025. Insbesondere in der ökonomischen experimentellen Laborforschung konkretisiert man diese allgemeine Definition jedoch weiter. So müssen zwingend finanzielle Anreize gegeben sein, i.Allg. wird ein konkretes ökonomisches Modell implementiert und reales ökonomisches Verhalten wird getestet. Es erfolgt keine Meinungsäußerung ohne finanzielle Konsequenzen. Solch ein Vorgehen unterscheidet sich von denen von Psychologen durchgeführten Experimenten. Während die finanziellen Konsequenzen in ökonomischen Experimenten an die jeweilige Entscheidung des Probanden gebunden sind, wird der Proband des psychologischen Experimentes i.d.R. „pauschal“ für seine Teilnahme entlohnt. Ein weiteres Unterscheidungskriterium zwischen den beiden Disziplinen ist die Möglichkeit der Täuschung der Probanden. Täuschungen werden in psychologischen Experimenten regelmäßig verwendet, während sich diese in der Experimentalökonomie verbieten. Dazu z.B. Croson (2003). In diesem Zusammenhang wird auch diskutiert, ob man die –an Täuschung „gewöhnten“– Psychologiestudenten als Probanden in ökonomischen Experimenten zulassen sollte oder ob deren Entscheidungsverhalten zu Verzerrungen führen könnte.

⁸⁰⁷ Dazu z.B. Gächter (2002) oder Croson (2003).

⁸⁰⁸ Dazu z.B. Loewenstein (1999), S. F26. Wie bereits erwähnt, verglich Rubinstein (2001) über 40 der in der experimentellen Literatur zu findenden Ergebnissen mit seinen eigenen, internetbasierten Ergebnissen ohne finanzielle Anreize und konnte für fast alle keine qualitativen Unterschiede feststellen. Mit diesem Ergebnis kann der genannte Vorteil der unmittelbaren finanziellen Auswirkungen auf das Entscheidungsverhalten in Zweifel gezogen werden.

Forschungsbemühungen. Finden diese Methoden jedoch im Internet Anwendung, so weisen sie größtenteils gleiche Vor- und Nachteile auf. Im Folgenden wird stets auf den Bezugspunkt des Vergleichs hingewiesen.

Der größte Vorteil von Befragungen und Experimenten im Internet ist, dass sie im Vergleich zu klassischen Befragungen⁸⁰⁹ und Laborexperimenten eine höhere Anzahl von Probanden, die dazu noch heterogen in Bezug auf Bildung, Beruf, Alter u.Ä. sind, mit weniger Aufwand erreichen können.⁸¹⁰ Dies macht es z.B. möglich, Verhaltensweisen, Einstellungen und Meinungen von großen Bevölkerungsschichten zu erheben. An der psychologischen empirischen Forschung wird kritisiert, dass der Großteil der Probanden psychologischer Studien Grundstudiumsstudenten waren.⁸¹¹ Die dadurch mögliche Stichprobenverzerrung kann durch Internetexperimente und Befragungen, die heterogenere Zielgruppen erreichen können, vermindert werden.⁸¹²

Dem steht jedoch entgegen, dass Nutzeranalysen zeigen, dass die Populationsparameter der Internetnutzer mit denen der allgemeinen Bevölkerung zwar konvergieren – eine Repräsentativität derzeit aber (noch nicht) vollständig gegeben ist.⁸¹³

Vorteilhaft für die Teilnahmebereitschaft ist, dass Untersuchungen asynchron, d.h. zeit- und ortsunabhängig durchgeführt werden können. So kann sich durch die Zeit- und Ortsunabhängigkeit der Befragung die Teilnahmebereitschaft erhöhen, da Probanden nicht zu einem festen Ort zu einem bestimmten Termin kommen müssen. Dieser Vorteil gilt auch für Internetexperimente, da auch hier keine festen Ankunftszeiten eingehalten werden müssen. Das Experiment bzw. die Befragung „kommt“ quasi zur Versuchsperson.⁸¹⁴

⁸⁰⁹ Unter einer „klassischen“ Befragung wird eine mündliche oder schriftliche Befragung verstanden.

⁸¹⁰ So z.B. auch Anderhub et al. (2001) für den Vergleich zwischen Labor- und Internetexperimenten, S. 228.

⁸¹¹ Vgl. Reips (2000), S. 92. So schreibt auch Birnbaum (1999): „Some say that psychological science is based on research with rats, the mentally disturbed, and college students. We study rats because they can be controlled, the disturbed because they need help, and the college students because they are available.“ Dazu Birnbaum (1999), S. 399. So auch Smart (1966) und Schultz (1969), die beide feststellen, dass 80% aller psychologischen Studien mit Studierenden durchgeführt werden, obwohl deren Anteil an der Gesamtbevölkerung nur ca. 3% beträgt.

⁸¹² Krantz et al. (1997) sprechen hierbei von der „ability to gain a sample more representative of the population“, S. 264.

⁸¹³ Vgl. Reips (1999), S. 280.

⁸¹⁴ So führt Reips (2000) in Bezug auf die Internetexperimente weiter aus: „Web experiments spare participants from scheduling, from transportation, from hassles finding campuses, buildings, rooms within buildings, and the right person to talk to. No walks through long doorways, only a few mouse clicks.“ Reips (2000), S. 95.

Mit Befragungen bzw. Experimenten im Internet kann ein Personenpool, der zahlenmäßig und geografisch fast nicht begrenzt ist, erreicht werden, wobei dabei auch Versuchspersonen aus sehr spezifischen und bisher nicht zugänglichen Zielgruppen erfasst werden.⁸¹⁵

Durch Multimedialität können Probanden Aufgabenstellungen bei Befragungen als auch bei Experimenten im Internet besser verdeutlicht werden.⁸¹⁶ Hier fällt auch der subjektive Einfluss des Befragers/Experimentators weg, da alle Probanden exakt die gleiche Information erhalten (können).

Im Vergleich zur klassischen Befragung beschleunigt die Automatisierung der Datenerfassung und der damit verbundene schnelle Datentransfer schließlich die Auswertungszeit. Auch der Datenbereinigungsaufwand ist geringer, da Eingabefehler nach der Codierung wegfallen.⁸¹⁷ Im Vergleich von einer Internetbefragung mit einer Befragung per Fragebogenversendung entfallen ferner Porto- und ggf. Lagerkosten, die für letztgenannte Methode anfallen würden.⁸¹⁸ Allerdings ist die Erstellung einer Internetbefragung im Vergleich zu einer klassischen Befragung sehr viel zeitaufwändiger.

Im Vergleich mit bisherigen laborexperimentellen Methode haben Internetexperimente nach Reips (1997a) den Vorteil der sog. „double blindness“ zwischen Untersuchungsperson und Experimentator⁸¹⁹ und Kosten werden reduziert, da weder Versuchsräume noch Tutoren für die Experimentdurchführung gebraucht werden.⁸²⁰

Da sich Datum und Uhrzeit protokollieren lassen, wird die Ermittlung von Zeitaufwand und Antwortsituation (Freizeit oder Arbeitszeit) leichter.⁸²¹

Vorteilhaft ist ferner, dass durch Befragungen und Experimente im Internet insbesondere auch cross-cultural-Studien weniger aufwändig realisierbar sind.⁸²²

Erste Ergebnisse eines Vergleichs von Internet- mit Laborexperimenten sind insofern ermutigend, als keine signifikanten Unterschiede in den evaluierten psychologischen

⁸¹⁵ Dazu zählen nach Reips (2000), S. 102 z.B. Menschen mit Diabetes, behinderte Künstler, Mütter von Drillingen, Paare, die in „long distance“ Beziehungen leben, Drogendealer (dazu Coomber [1997]) und Menschen mit Panikattacken (dazu Stones/Perry [1997]).

⁸¹⁶ Allerdings muss hier angemerkt werden, dass dies von der zur Verfügung stehenden Software abhängt. Darauf soll im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht vertieft eingegangen werden

⁸¹⁷ Vgl. Breiter/Batinic (1997), S. 218. Dieses Argument gilt nicht für Experimente im Internet, da dies bereits ein Vorteil der „herkömmlichen“ Laborexperimente ist.

⁸¹⁸ Vgl. Ramseyer et al. (1998), S. 3f.

⁸¹⁹ Vgl. auch Anderhub et al. (2001), S. 228.

⁸²⁰ Vgl. Reips (1997a), S. 245f.

⁸²¹ Vgl. Breiter/Batinic (1997), S. 218. Dies setzt aber voraus, dass Arbeitszeiten einigermaßen standardisiert sind, was wohl nicht für alle Professionen so gegeben ist.

⁸²² Dazu z.B. Reips (1997a), S. 249 sowie die Arbeit von Hewson et al. (1996). Im Extremfall entfallen hier sogar Reisen ins Untersuchungsland.

Variablen gefunden werden konnten.⁸²³ In einem von Anderhub et al. (2001) gleichzeitig als Labor- und Webversion durchgeführten Experiment zu ökonomischem Entscheidungsverhalten konnten ähnliche Ergebnisse bezüglich der erreichbaren Pay-Offs der Teilnehmer festgestellt werden. Unterschiede finden sich jedoch hinsichtlich der folgenden Gesichtspunkte: Die Varianz des ökonomischen Entscheidungsverhaltens ist im Internetexperiment höher und die Entscheidungsdauer geringer als im Laborexperiment. Die Hypothese, dass unterschiedliches Verhalten mit den verschiedenen anfallenden Kosten des Zugangs zum Internetexperiment (Standleitung vs. Modem/„dial-in-connection“) zusammenhängen könnte, ließ sich jedoch nicht als signifikant bestätigen.⁸²⁴ Im Vergleich mit Laborexperimenten kann laut Reips (2000) festgestellt werden: „So far, the evidence for high validity of Web experiments, if compared with laboratory experiments [...] is overwhelmingly positive [...]“.⁸²⁵

Im Vergleich zwischen klassischen Befragungen und Internetbefragungen zeigt Bandilla (1999) unter Bezugnahme auf eine Untersuchung zum Verhalten im Netz von CommerceNet/Nielsen (1995) allerdings auf, dass sich Verzerrungen bezüglich der Ergebnisse zwischen einer Internetumfrage und einer auf einer Zufallsauswahl beruhenden Telefonumfrage zum Thema „Internetnutzung“ feststellen lassen. Dies betrifft vor allem Aussagen zu Nutzung, Navigationsfähigkeiten und geschlechtsspezifische Nutzerangaben, womit auf generelle Stichprobenunterschiede geschlossen werden kann.⁸²⁶ Allerdings handelt es sich hier um eine sehr spezifische Umfrage. Weitere systematische Untersuchungen, die sich auch auf allgemeinere Themen beziehen, sind von Nöten.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass insbesondere die Vorteile:

- Erreichbarkeit großer Anzahl von heterogenen Probanden,
- Schnelligkeit der Datenverfügbarkeit,
- Zeit- und Ortsunabhängigkeit,
- Internationalität der Methode,
- Kosteneffektivität,
- methodeninhärente Fehlerreduzierung (direkte Erfassung statt Abtippen) und der

⁸²³ Vgl. Anderhub et al. (2001) mit Bezug auf Ergebnisse u.a. von Reips (1997a).

⁸²⁴ Vgl. Anderhub et al. (2001), S. 234 und 239.

⁸²⁵ Reips (2000), S. 112. Die Aussage beruht dabei auf Ergebnissen der Arbeiten von Krantz/Dalal (2000) sowie Musch/Reips (2000).

⁸²⁶ Vgl. Bandilla (1999), S. 13. Er bezieht sich dabei auf die Erhebung CommerceNet/Nielsen (1995), The CommerceNet/Nielsen Internet Demographic Survey, Executive Summary, <http://www.nielsenmedia.com>

- Ausschluss von Interviewereinflüssen⁸²⁷

deutlich für den Einsatz von Internetbefragungen bzw. -experimenten zur Datengewinnung sprechen.

6.1.2.2 Nachteile von Internetbefragungen und -experimenten

Den zahlreichen Vorteilen der reaktiven Datenerhebung im Internet stehen jedoch auch Nachteile gegenüber. Diese betreffen insbesondere die Ansprache, Rücklaufquotenermittlung und Selbstselektion.

So ist im Gegensatz zur Versendung des Fragebogens per E-Mail bei Umfragen in Newsgroups oder auf „normalen“ Internetseiten sowie bei Experimenten die Verweigerungsquote nicht bzw. nur eingeschränkt bestimmbar. Man kann die Rücklaufquote eingeschränkt bestimmen, indem man die Zahl der ausgefüllten bzw. abgesendeten Fragebögen durch die Anzahl der verzeichneten Zugriffe, die in einem sog. Log-File gespeichert sind, dividiert.⁸²⁸ Bei Befragungen sowie Experimenten, deren Inhalt allgemein von Interesse ist, können Verzerrungen dahingehend auftreten, dass in der Erhebungsphase Inhalte in speziellen Newsgroups thematisiert werden und somit eine nachfolgende Beeinflussung nicht ausgeschlossen werden kann.⁸²⁹

Ein erheblicher Nachteil besteht weiterhin darin, dass eine Auskunftsperson nicht vom Forscher ausgewählt wird, sondern eine Selbstselektion vornimmt.⁸³⁰ Dabei steht die autonome Entscheidung des Individuums zur Teilnahme bzw. Nichtteilnahme im Vordergrund, ohne dass eine direkte und individuelle Ansprache stattgefunden hätte.⁸³¹ Solche Stichprobensammlungen werden auch unter dem Namen „accidental samples“ gefasst.

Die Selbstselektion bzw. die Unmöglichkeit, eine Zufallsauswahl vornehmen zu können, hat ihre Ursache in der unbekanntem Grundgesamtheit der Internetnutzer. Diese ist schwer

⁸²⁷ Vgl. auch Henning-Thurau/Dallwitz-Wegner (2002), S. 313.

⁸²⁸ Allerdings ist dabei problematisch, dass Personen den Fragebogen aufgrund von z.B. Übertragungsproblemen mehrmals aufrufen, als jeweils unabhängige Personen gewertet werden, was zu einer Überschätzung der Rücklaufquote führen kann. Weiterhin sind in der Rücklaufquote wirklich nur die Personen berücksichtigt, die bis zur Webpage gesurft sind. Das bedeutet, dass eine Person, die den Aufruf zur Teilnahme an der Befragung zwar gelesen, aber darauf nicht reagiert hat, in dieser Berechnung nicht erfasst ist.

⁸²⁹ Vgl. Ramsey et al. (1998), S. 2ff.

⁸³⁰ Zum Problem der Selbstselektion auch Breiter/Batinic (1997), S. 219 oder Bandilla (1999), S. 12f.

⁸³¹ Vgl. Althoff (1993), S. 40.

definierbar.⁸³² Die Internetnutzer stellen eine qualitativ und quantitativ dynamische Grundgesamtheit dar. Sie ist insofern quantitativ dynamisch als täglich neue Nutzer hinzukommen und dadurch auch qualitativ soziodemografische Veränderungen der Nutzerstruktur stattfinden können.⁸³³ Nach Ramseyer et al. (1998) folgt daraus, dass eine repräsentative Stichprobe mit einer online durchgeführten Untersuchung nicht erreichbar ist.⁸³⁴ Laut Reips (1997) sollte man geeignete Vorkehrungen hinsichtlich des Problems der Selbstselektion treffen (z.B. geeignete Untersuchungsgegenstände und Replikationen mit anderen Stichproben).⁸³⁵ Selbstselektionseffekte können beispielsweise auch durch die geeignete Platzierung von Links auf die Befragung bzw. den Aufbau der Befragungsseite selbst verringert werden.⁸³⁶

Eine Möglichkeit, Selbstselektionseffekte zu überprüfen, ist durch die sog. „multiple site entry“-Technik gegeben. Hierbei verweisen unterschiedliche Links auf verschiedenen Seiten bzw. unterschiedliche Einführungsseiten auf die erste Seite des Experimentes. Wenn nach einem Vergleich der Teilnehmerdaten von den verschiedenen Seiten keine Unterschiede

⁸³² Bandilla diskutiert in diesem Zusammenhang verschiedene Kriterien, z.B. „Zugang zum Netz“ oder „Gebrauch von verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten“ (E-Mail, Suchmaschinen etc.). Es wird z.B. eine von O'Reilly und Trish benutzte Definition zitiert, nach der die Nutzung sich durch direkten Internetzugang sowie das Vorhandensein von E-Mail und anderen Applikationen auszeichnet. Das bedeutet, dass Personen, die nur über einen Online-Service ins Internet gelangen, nicht zu dessen Nutzern zählen. Dazu Bandilla (1999), S. 11.

⁸³³ Vgl. Batinic (1997), S. 236. Batinic spricht hier von einer Verdopplung der Anschlüsse alle 10 bis 12 Monate. Batinic stellt weiterhin in Bezug auf die Nutzerstruktur fest, dass 1996/1997 eine erhebliche Ungleichverteilung der Geschlechterzusammensetzung festgestellt werden kann (Frauenanteil 3%-9%), Nutzer ein relativ geringes Durchschnittsalter aufweisen (28/29 Jahre) und vorwiegend ein hohes Bildungsniveau haben (39%-48% Akademiker). Vgl. Batinic (1997), S. 234. Allerdings konnte eine von W3b, einem deutschen Meinungsumfrageinstitut, 1998 durchgeführte Befragung von 16000 Personen diese Zahlen insofern relativieren, als ein Frauenanteil der Internetnutzer von 15,5% festgestellt werden konnte. Ebenso konnte man das Durchschnittsalter wesentlich höher (35,5 Jahre) beziffern. Dies könnte bedeuten, dass sich die Eigenarten in der demographischen Zusammensetzung der Internetnutzer abschwächen. Dazu Ramseyer et al. (1998), S. 6. In diesem Zusammenhang sei auch auf die Untersuchung von Smith und Leigh (1997) verwiesen, die Gemeinsamkeiten zwischen Internet- und Class-samples hinsichtlich 5 von betrachteten 7 demographischen Variablen feststellen konnten. Ähnlichkeiten bestanden hinsichtlich der Merkmale „sexual orientation“, „marital status“, „ethnicity“, „education“ und „religiosity“ und Unterschiede in Bezug auf die Merkmale „age“ und „sex composition“. Siehe dazu Smith/Leigh (1997). Reips (1997a) stellt weiterhin in einer von ihm 1996 durchgeführten Studie kulturelle Unterschiede in der Beteiligung von Frauen an Internetexperimenten fest. So betrug die Teilnahmequote von Frauen 46% bei der englischsprachigen Version, während sie bei der deutschsprachigen nur 18% betrug. Dazu Reips (1997a), S. 263.

⁸³⁴ Vgl. Ramseyer et al. (1998), S. 5.

⁸³⁵ Vgl. Reips (1999), S. 285. Reips führt hier als Beispiel für eine ungeeignete Internetumfrage eine Umfrage zum §218 an, bei der mit sehr hohen Selbstselektionseffekten gerechnet werden kann.

⁸³⁶ Allerdings ist hierbei große Umsicht geboten, da man damit natürlich auch Selbstselektionseffekte erzielen kann. In Bezug auf das von Reips (1999), S. 285 genannte Beispiel einer Umfrage zum §218 kann man aber z.B. argumentieren, dass es der Gewinnung von repräsentativen Ergebnissen keineswegs zuträglich ist, diese Verlinkung auf Seiten vorzunehmen, von denen angenommen werden kann, dass sie nur von Gegnern oder nur Befürwortern des Gesetzes angesteuert werden. Die Befragungsseite selbst sollte so neutral wie möglich gestaltet werden. Damit verbieten sich z.B. Suggestivfragen.

festzustellen sind, so kann geschlussfolgert werden, dass Selbstselektionseffekte innerhalb der Gruppe der Internetnutzer eine eher geringe Rolle spielen.⁸³⁷

Es ist jedoch fraglich, ob die differierende Struktur der Internetnutzer im Vergleich zur Gesamtbevölkerung und die damit verbundene fehlende Repräsentativität der Daten wirklich derart schwerwiegend ins Gewicht fällt, dass in Konsequenz von einer internetbasierten Umfrage bzw. einem internetbasierten Experiment generell abgesehen werden sollte. Die Autorin ist hier anderer Meinung. So bieten Internetbefragungen und -experimente im Vergleich zu den häufig verwendeten Studierendenbefragungen den Vorteil, auf heterogenere Stichproben zugreifen zu können. Hier ist jedoch zu erwähnen, dass durch die Kontextfreiheit bei Experimenten der Anspruch erhoben wird, die Ergebnisse wären ohnehin repräsentativ – auch wenn nur Studierende befragt werden.⁸³⁸

Darüber hinaus gilt bei zahlreichen anderen durchgeführten Befragungen die Einschränkung der Ergebnisse auf die jeweilige untersuchte Gruppe.⁸³⁹

Reips (1999) führt weiterhin an, dass die Repräsentativität für die experimentelle Forschung ohnehin relativ unerheblich sei, da die induktive Generalisierbarkeit von Ergebnissen beim deduktiven Überprüfen von Hypothesen keine Rolle spiele.⁸⁴⁰

Ein Problem, welches eng mit dem der Selbstselektion zusammenhängt, ist das der Teilnahmebereitschaft und der Abbruchraten.⁸⁴¹ Hinsichtlich der Teilnahmebereitschaft wird von Bandilla/Hauptmanns (1998) die These vertreten, dass im Internet im Vergleich zum realen Leben die Teilnahmebereitschaft unabhängig von Situations- und Befragungsspezifika erfolgen wird und stattdessen durch Faktoren wie Zeit, Kosten, Aufwand und Interesse eher generell determiniert wird.⁸⁴² Dieses Argument erscheint der Autorin jedoch nicht einleuchtend, denn die genannten Faktoren können situationsspezifisch unterschiedlich ausgeprägt sein und werden damit von den potentiellen Befragungsteilnehmern ebenfalls situationsspezifisch bewertet.

In Bezug auf die Abbruchraten stellt Reips (1999) fest: „Die große Freiheit der Versuchspersonen, ein Web-Experiment jederzeit beenden zu können, hat ihren Preis für die

⁸³⁷ Vgl. Reips (2000), S. 108.

⁸³⁸ Siehe dazu z.B. Croson (2003), S. 12ff. Oft werden noch nicht einmal demographische Daten erhoben. Es gibt jedoch bereits Hinweise darauf, dass z.B. Kultur, Geschlecht oder auch Studienfach eine Rolle spielen. Siehe dazu z.B. Eckel/Grossman (2000), Buchan et al. (2000) oder Frank et al. (1993/1996).

⁸³⁹ So z.B. befragt man in der Marktforschung für die Einführung einer neuen Kaffeesorte die Gruppe der Kaffeetrinker oder für eine Analyse des Sicherheitsgefühls auf den Strassen die Gruppe der Autofahrer.

⁸⁴⁰ Vgl. Reips (1999), S. 280. Trotz dieses Argumentes bleibt als Grundproblematik, dass durch Selbstselektionseffekte die Aussagekraft der Hypothesenüberprüfung eingeschränkt wird.

⁸⁴¹ Zum Problem der aktiven Teilnahmeentscheidung und der Selbstselektion auch Bandilla (1999), S. 12f.

⁸⁴² Vgl. Bandilla/Hauptmanns (1998), S. 40f.

Forschenden.“⁸⁴³ Allerdings können die Abbruchraten im Vergleich mit einem Laborexperiment, bei dem es vorkommen kann, dass aufgrund der Teilnahmemotivation und/oder Aufgabenschwierigkeit die Befragten zwar am liebsten das Experiment abbrechen würden, sich aber nicht trauen und so möglicherweise die erhobenen Daten kontaminieren, auch positive Wirkungen haben.⁸⁴⁴ Die Drop-out-Möglichkeit mit geringen psychischen Kosten kann damit auch Vorteile in Bezug auf die Datenqualität haben.

Im Vergleich zwischen Labor- und Internetexperimenten lässt sich zudem als Nachteil von Internetexperimenten feststellen: „As a drawback, the experimenter has less control over the environment. Examples include the problem of double participation and that decisions can be by a group instead of an individual.“⁸⁴⁵ Diese Nachteile gelten auch für Internetbefragungen.

Die geringere Kontrolle über die Umgebung kann jedoch auch als Vorteil betrachtet werden. Probanden befinden sich in Internetexperimenten in einem „natürlicheren“ Umfeld als im Labor. Die Folge dessen könnte eine höhere Generalisierbarkeit der Daten sein: „The Internet experiment seems to be less influenced by systematic errors, however, more random noise is added. Therefore, results produced by the new medium should be applicable in a more general way than laboratory results. This implies, that economic experiments could gain in acceptance by using the benefits of the Internet.“⁸⁴⁶

Ein wesentlicher Nachteil von Internetbefragungen sind mögliche Doppel- oder gar Mehrfachteilnahmen.⁸⁴⁷ Diese stellen sich als problematisch dar, da dadurch erhebliche Verzerrungen zustande kommen können. So müssen Techniken angewendet werden, die vermeiden, dass die erhobenen Daten durch Mehrfachteilnahmen verzerrt sind. Dies kann durch die Überprüfung und vorherige Ankündigungen der Kontrolle auf Doppelungen und Mehrfachteilnahmen, die Abfrage einer Telefonnummer bzw. E-Mailadresse, die Speicherung von IP-Nummern sowie Datensatzelimination bei z.B. zu großen Ähnlichkeiten von E-Mail Adressen geschehen.

Dem Versuch der Abfrage von Telefonnummern bzw. E-Mailadressen sowie des Checks auf Ähnlichkeiten der E-Mailadressen kann man einerseits entgegenhalten, dass es ohne größere Probleme möglich ist, sich über die Anbieter kostenloser E-Mail Adressen (Yahoo, Web, Hotmail, GMX etc.) mehrere Identitäten zuzulegen. Weiterhin wird ein großer Teil der Nutzer in Anbetracht der massiven Werbelastung die Herausgabe der wirklichen E-Mail Adresse

⁸⁴³ Reips (1999), S. 285.

⁸⁴⁴ Vgl. Reips (2000), S. 98.

⁸⁴⁵ Schmidt/Jacobsen (1999), S. 1.

⁸⁴⁶ Schmidt/Jacobsen (1999), S. 7f.

⁸⁴⁷ Unter einer Mehrfachteilnahme wird hier eine mehr als zweimalige Teilnahme verstanden.

bzw. Telefonnummer nur sehr restriktiv handhaben. Letzteres Argument kann man durch einen seriösen Aufbau der Seite und Benennung von verantwortlichen Ansprechpartnern allerdings teilweise entkräften.

Die Speicherung von IP-Nummern stellt ein schwieriges Problem dar, da viele Provider in Deutschland mit einer dynamischen IP-Adressierung arbeiten, was impliziert, dass man selbst durch eine Kontrolle der IP-Adresse Doppel- bzw. Mehrfachteilnahmen nicht völlig ausschließen kann.⁸⁴⁸ Trotz dieses Argumentes meint Reips (1999): „[...] man [kann] getrost damit rechnen, dass ein Großteil des WWW-Publikums ein zu geringes technisches Verständnis des Mediums hat, als dass es die Grenzen der Überprüfbarkeit von Mehrfachteilnahmen erkennen könnte.“⁸⁴⁹ Nach Reips Meinung ist es relativ unwahrscheinlich, dass sich ein Proband über die Aufforderung nur einmal teilzunehmen, hinwegsetzt.⁸⁵⁰ „Generally, multiple participation by the same person is not very likely, as most Web experiments are not that thrilling. It seems unlikely that people would repeat long or boring experiments.“⁸⁵¹

Gleichzeitig schlägt er aber vor, bei mehreren gleichen IP-Adressen nur den jeweils ersten Datensatz zur Auswertung heranzuziehen. Allerdings besteht hier die Gefahr einer möglichen Nichtbetrachtung valider Daten (z.B. weil sich Befragte einen Computer teilen). Jedoch muss diesem Argument entgegengehalten werden, dass sich durch ein solches Vorgehen auch die Wahrscheinlichkeit von Verzerrungseffekten verringert, die durch Gespräche der Personen untereinander und mögliche Gruppenlösungen entstehen können. Aufwändigere Kontrollmöglichkeiten sind z.B. die Verwendung von Passwörtern, sog. „subsampling-Techniken“ sowie verschiedene andere Arten von Identifikationsmaßnahmen.⁸⁵²

Hinsichtlich der ökologischen Validität⁸⁵³ von Internetexperimenten ergibt sich ein weiteres Problem, das außerhalb des Einflussbereiches des Forschers liegt: „The tools, computer and

⁸⁴⁸ Vgl. Hauptmanns (1999), S. 27.

⁸⁴⁹ Reips (1999), S. 290.

⁸⁵⁰ Vgl. Reips (1999), S. 290.

⁸⁵¹ Reips (2000), S. 107. Hier sind allerdings auch die Anreize zu beachten. Doppelteilnahmen können insofern wahrscheinlicher werden, wenn in Aussicht gestellte Preise zu hoch sind.

⁸⁵² Vgl. Reips (2000), S. 105f. sowie Reips (1997a), S. 254. Die Verwendung von Passwörtern zur Kontrolle von Doppelteilnahmen funktioniert beispielsweise so, dass der an der Befragung Interessierte an den Befragenden eine E-Mail mit seiner Interessensbekundung schickt und dieser wiederum ein Passwort an den Interessierten schickt, mit welchem dieser auf die Befragung zugreifen kann. Allerdings kann davon ausgegangen werden, dass durch den zusätzlichen Aufwand für den Interessierten dessen Teilnahmebereitschaft verringert wird.

⁸⁵³ Die ökologische Validität ist ein Sonderfall der externen Validität. Sie fragt danach, ob die Befunde der experimentellen Laborforschung auch für natürliche soziale Umwelten inhaltlich von Bedeutung sind. Sie fordert die Repräsentativität der spezifischen Untersuchungssituation, damit vom Verhalten der Versuchspersonen im Laborexperiment auf das Verhalten im Alltag geschlossen werden kann. Die ökologische Validität von

network limit the generalization of results achieved by Internet experiments. The actual quality of the Internet connection presents an important parameter of these tools, that is out of the experimenters control. A broken pencil in a paper-and-pencil experiment is an easy-to-solve problem, a broken Internet connection will result in an abrupt end of the subjects' participation."⁸⁵⁴

Die Verwendung der neusten Techniken stellt einen weiteren Problembereich dar. Um eine Vorauswahl der Teilnehmer zu vermeiden und somit eine Verzerrung der Daten zu reduzieren, ist es daher notwendig – sofern nicht *Lead-User* im Vordergrund der Betrachtung stehen –, auf neueste technische Möglichkeiten, die derzeit nur einem Teil der Internetnutzer zugänglich sind, zu verzichten (z.B. das neueste Browser Plug-in).⁸⁵⁵

Man kann bezüglich der Nachteile zusammenfassend festhalten, dass das Befragungs- bzw. Experimentalmedium Internet Probleme hinsichtlich der Repräsentativität der Umfragen bzw. Experimente aufwirft, da die Grundgesamtheit der Internetnutzer nicht bestimmt werden und man Selbstselektionseffekte der Teilnehmer zwar verringern, aber nicht vermeiden kann. Auch das Problem der Abbruchquoten kann man nur reduzieren, nicht aber vermeiden. Andere Schwierigkeiten (z.B. Doppelteilnahmen) lassen sich ebenfalls durch geeignete technische und inhaltliche Lösungen verringern. Für Befragungen bzw. Experimente, bei denen die vollständige Repräsentativität der Ergebnisse keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielt sowie für Befragungen mit explorativem Charakter sprechen die Vorteile der Datensammlung im Internet allerdings für sich. Die Vorteile von Internetexperimenten gleichen die Nachteile nach Reips (1997) mehr als aus.⁸⁵⁶ Auch wenn Reips (1997) nur von Experimenten und psychologischer Forschung spricht, so gilt diese Meinung nach Ansicht der Autorin auch für Befragungen im Internet.

Laborexperimenten ist methodisch bedingt gering. Bei Internetexperimenten kommt hier noch ein weiteres Problem dazu. Zur Definition z.B. Schmidt/Jacobson (1999), S. 4.

⁸⁵⁴ Schmidt/Jacobson (1999), S. 4.

⁸⁵⁵ Vgl. Schmidt/Jacobson (1999), S. 6.

⁸⁵⁶ Vgl. Reips (1997b), S. 264.

6.1.3 Die Teilnahmebereitschaft

Bosnjak/ Batinic (1999) gehen davon aus, dass die Teilnahmebereitschaft an Internetumfragen von ähnlichen Gründen wie die bei klassischen Umfragen determiniert wird. Sie stützen sich dabei auf Porst/Briel (1995), deren theoretische Überlegungen auf den Arbeiten von Esser (1973, 1986) basieren. Sie unterscheiden drei Hauptaspekte der Teilnahmebereitschaft:

1. altruistische Gründe:

Diese liegen dann vor, wenn Personen an Umfragen teilnehmen, weil sie diese als wichtig für „Gesellschaft“, „Politik“ etc. erachten.

2. befragungsbezogene Gründe

Diese Gründe beziehen sich auf kontextuelle Faktoren, die einen unmittelbaren Zusammenhang mit der Befragungssituation haben (z.B. Interesse und Neugier am Thema, Seriosität der Umfrage etc.).

3. persönliche Gründe

Die Umfrageteilnahmebereitschaft wird dabei im Wesentlichen von dispositionellen Faktoren bestimmt (z.B. Interesse zur Selbstkontrolle, professionelles Interesse).

Bei einer von Bosnjak/Batinic (1999) durchgeführten Überprüfung zu teilnahmeentscheidungsrelevanten Motiven konnte gezeigt werden, dass die von Porst und Briel vorgeschlagenen Gründe bestätigt werden können, als zusätzliches Motiv aber noch „materieller Anreiz“ genannt wurde, wobei sich dieses Motiv in der Bewertung von Probanden als eher unwichtig herausstellte.⁸⁵⁷

Jedoch kann ein sog. „reward medium“ eine Unterstützung bieten, das Umfeld durch folgende Effekte zu kontrollieren: Durch die Benutzung digitaler Entlohnungsschemen in Experimenten kann zum einen durch eine dazu erforderliche Identifikation das Problem der Doppelteilnahmen vermieden werden und zum anderen die Motivation der Teilnehmer – deren Entlohnung sofort nach Experimentabschluss erfolgt – gesteigert werden.⁸⁵⁸

Bosnjak/Batinic (1999) fragten 365 Probanden nach dem freiwillig und ohne Vergütung zur Verfügung gestellten Zeitaufwand zum Ausfüllen eines unaufgefordert zugestellten E-Mail-Fragebogens. Laut Ansicht der Autoren kann eine solche Frage erste Hinweise über die zumutbare Länge für internetbasierte Untersuchungen geben.⁸⁵⁹ Es konnte festgestellt werden, dass 79% mindestens 10 Minuten aufbringen würde. Dieses Ergebnis spricht gegen das Motto

⁸⁵⁷ Vgl. Bosnjak/Batinic (1999), S. 147.

⁸⁵⁸ Vgl. Friedman/Sunder (1994).

⁸⁵⁹ Vgl. Bosnjak/Batinic (1999), S. 149.

„Je kürzer, desto besser.“. Die Autoren vermuten, dass Probanden den Untersuchungsgegenstand bei sehr kurzen Fragebögen als wenig bedeutsam einstufen und die genannten Teilnahme Gründe gegen eine Beteiligung an unbedeutenden Untersuchungen sprechen.⁸⁶⁰

Um Versuchsteilnehmer anzuwerben und sie zum Verweilen auf der Experimentwebseite zu motivieren, sollte die Internetseite attraktiv, aber auch seriös gestaltet sein. Dies kann erreicht werden durch ein ansprechendes Design, Verweise von außen auf die Webseite (z.B. über Anmeldung bei Suchmaschinen), Hinweise auf die Attraktivität (z.B. durch Nennung verliehener Preise und Verweis auf Presseberichte), evtl. Mehrsprachigkeit, das Anbieten verschiedener Betrachtungsmöglichkeiten, Angabe der verantwortlichen Institutionen, Verweis auf die Wissenschaftlichkeit des Unterfangens, Angabe der E-Mail-Kontaktadresse (möglichst mit Mail-to-Hyperlink), Zusicherung der Vertraulichkeit, Angabe der ungefähren Dauer der Beantwortung sowie Hinweis auf Belohnung für die Teilnahme bzw. auf die Verlosung von Geldpreisen.⁸⁶¹

Musch/Reips (2000) stellten fest, dass die Abbruchraten bei Web-Experimenten ohne finanzielle Anreize 45% gegenüber nur 14% bei Experimenten mit finanziellen Anreizen mit betrogen.⁸⁶² Anhand einer experimentellen Untersuchung konnten Frick et al. (2001) zeigen, dass die angekündigte Chance auf die Teilnahme an einem Gewinnspiel zu geringeren Drop-Out-Raten führte, als wenn dieses Gewinnspiel nicht angekündigt wurde (9,5% vs. 18,5%).⁸⁶³ Gegenteilige Ergebnisse wurden jedoch von Theobald (2000)⁸⁶⁴ und Virtualsurveys (2000) vorgelegt. Auch Tuten et al. (2000) zeigten durch mehrere experimentelle Studien, dass bei einer angekündigten Möglichkeit zur Teilnahme an einem Gewinnspiel der Anteil der Unit-Nonresponder (d.h. derjenigen, die gar nicht antworteten) signifikant höher ist, als wenn altruistische Motive (z.B. einen Betrag zur Forschung leisten) angesprochen werden.⁸⁶⁵ Das *crowding-out* freiwilliger Bereitschaft durch monetäre Anreize konnte insbesondere auch Frey (2001) feststellen.⁸⁶⁶

⁸⁶⁰ Vgl. Bosnjak/Batinic (1999), S. 150.

⁸⁶¹ Vgl. Reips (1999), S. 288f.

⁸⁶² Vgl. Musch/Reips (2000). Die Autoren stellten weiterhin eine durchschnittliche Abbruchrate von 34% fest, wobei jedoch eine sehr hohe Streuung diese Werte (von 1% –87%) zu beobachten war. Dies deutet nach Ansicht der Autorin auf einen engen Zusammenhang zum Interessegehalt des Themas und dem Befragungsaufbau hin.

⁸⁶³ Vgl. Frick et al. (2001).

⁸⁶⁴ Vgl. Theobald (2000), S. 151ff.

⁸⁶⁵ Zur Motivation durch Incentives weiterführend Theobald (2000), S. 54-59.

⁸⁶⁶ Vgl. Frey (2001), S. 25.

Zur Vermeidung zu hoher Abbruchraten kann es sinnvoll sein, die Ladezeiten der Seiten systematisch zu verringern.⁸⁶⁷ Dies „filtert“ allerdings nur solche Nutzer heraus, denen Ladezeiten von Dokumenten zu lang sind und die deshalb Internetseiten frühzeitig verlassen und für die Auswertung oft unbrauchbare Ergebnisse „zurücklassen“. Probanden, die das Thema dann doch nicht interessiert oder die „nur aus Neugier“ die Seiten anschauten, können damit nicht zu längerer Verweildauer motiviert werden. Für sie empfehlen sich Ankündigungen dessen, was genau die Versuchsperson zu erwarten hat (d.h. eine grobe Beschreibung des experimentellen Ablaufs mit Zeitangabe). Reips (1997) empfiehlt auch „hohe Hürden“ auf der Einstiegsseite im Sinne einer Betonung der Verbindlichkeit bei Entschluss zur Teilnahme. Dies kann durch die Erwähnung dieser Tatsache als auch das Abverlangen einer Adressangabe zu Experimentbeginn unterstützt werden.⁸⁶⁸

Allgemein sollte die Ansprache positiv und persönlich verfasst werden: „[...] am ehesten gelingt das, wenn die Versuchsperson beim Schreiben als Partnerin in einer gemeinsamen Unternehmung imaginisiert wird, die sie ja auch ist.“⁸⁶⁹ Das festzustellende niedrigere Commitment⁸⁷⁰ bei Internetexperimenten lässt sich durch Ansprache und Betonung der wissenschaftlichen Bedeutung der Untersuchung steigern. Generell kann festgestellt werden, dass die Teilnahmebereitschaft an wissenschaftlichen Umfragen höher ist als die bei anderen Befragungen.⁸⁷¹

Da die Teilnahme an Internetbefragungen bzw. -experimenten durch Selbstauswahl erfolgt, werden Art und Form der Hinweise auf die Befragung im WWW zum wichtigsten Kriterium für die Probandenzahl und deren Zusammensetzung.⁸⁷²

⁸⁶⁷ Vgl. Reips (1999), S. 288. So ist das von Reips betriebene „Web-Labor für Experimentelle Psychologie“ so aufgebaut, dass die Startseite die größte Ladezeit in Anspruch nimmt, gefolgt von der allgemeinen Instruktionseite und den experimentsspezifischen Instruktionen. Die eigentlichen Experimentalmaterialien bestehen fast nur noch aus Text und Grafiken, die bereits auf den vorherigen Seiten verwendet wurden und deshalb aus dem Cache geladen werden.

⁸⁶⁸ Vgl. Reips (1997a), S. 257.

⁸⁶⁹ Reips (1999), S. 289.

⁸⁷⁰ Dazu auch Reips (2000), S. 108ff.

⁸⁷¹ Vgl. Werner (1998), S. 36.

⁸⁷² Vgl. Breiter/Batinic (1997), S. 219.

6.2 Aufbau und Methoden der Internetbefragung

6.2.1 Technische Umsetzung der Internetbefragung

Die Datenerhebung wurde mit Hilfe einer Internetbefragung von Mitte September bis Ende November 2002 durchgeführt. Internetbefragungen stellen, wie in Kapitel 6.1.1 beschrieben, reaktive Verfahren dar, die einer speziellen Programmierung bzw. technischen Umsetzung bedürfen, die im Folgenden kurz dargestellt wird.

Der Proband wurde von einer einleitenden Seite, auf der ihm allgemeine Informationen zur Untersuchung und Ansprechpartner genannt wurden, auf die folgenden Seiten mit den Fragen geleitet, um im Abschluss die persönlichen Daten des Probanden zu erfassen, die eine demografische Betrachtung erlauben.

Eine statische HTML-Seite erlaubt insofern keine Interaktion mit dem Benutzer, als sie dem Benutzer nur vorgefertigte Dateien von einem Webserver anzeigt. HTML (HyperText Markup Language) selbst ist eine weltweit vom WWW-Consortium genormte Seitenbeschreibungssprache. In einer HTML-Datei werden neben den eigentlichen darzustellenden Daten noch Informationen zum Format abgelegt. So wird die Zeile:

```
<B>Dies ist fettgeschriebener Text</B>
```

vom Browser (z.B. Internet-Explorer oder Netscape) dahingehend interpretiert, dass diese Zeile „fett“ hervorgehoben wird, da die Formatinformation „“ (bold=fett) vom Browser erkannt und umgesetzt wird. Dabei erfolgt eine regelhafte Interpretation international standardisierter Format-Kennzeichnungen. Eine darüber hinausgehende Interaktion oder Reaktion auf Eingaben des Benutzers ist damit nicht möglich.

Dafür ist eine vom Webserver interpretierte Programmiersprache notwendig, die es ermöglicht, auf Benutzereingaben zu reagieren, Zugriffe zu protokollieren und vom Benutzer eingegebene Daten zu speichern. Es gibt eine große Vielfalt von Programmiersprachen, die auf Webservern zu diesem Zweck zur Verfügung stehen. Unter anderem sind Perl/CGI, PHP, VBScript (ASP) und Java (JSP) typische Vertreter. Bei der technischen Umsetzung wurde aus der Vielfalt der Programmiersprachen PHP gewählt. Dies kann einerseits damit begründet werden, dass sich diese Sprache besonders für kleinere Webprojekte eignet, leicht zu erlernen ist, und sich vom Webserver interpretierte Kommandos leicht in die Struktur vorhandener HTML-Seiten einbinden lassen. Andererseits fiel die Entscheidung aufgrund der vom Rechenzentrum der Friedrich-Schiller-Universität Jena angebotenen Ressourcen. Außerdem

gestattet PHP die Protokollierung von Datum und Uhrzeit sowie die Speicherung der IP-Adresse des Bearbeitenden.

Um die erhobenen Daten komfortabel ablegen und verwalten zu können, müssen diese in einer Datenbank hinterlegt werden. Dafür gibt es eine große Vielfalt von (relationalen) Datenbanken, in denen Daten durch die Programmiersprache PHP hinterlegt werden können. Beispielhaft seien hier Microsoft SQL-Server, Oracle 9i, MySQL, PostgreSQL, Microsoft Access genannt.

Für die dargestellte Lösung wurde eine MySQL-Datenbank gewählt, die ebenfalls vom Rechenzentrum der Friedrich-Schiller-Universität bereitgestellt wurde.⁸⁷³

Zur komfortablen Weiterverarbeitung und Auswertung wurde als sog. „Frontend“, d.h. als Benutzeroberfläche des Auswertenden, Microsoft Access verwendet.

Hierbei ist zu beachten, dass MS Access sowohl die Möglichkeit der Datenhaltung als auch der Datendarstellung bietet, im vorliegenden Fall die Datenhaltung aber in einer MySQL-Datenbank und die Datendarstellung mit MS Access erfolgt, da letzteres weitgehende Filter-, Auswahl- und Berichtsoptionen bietet, die in MySQL so nicht vorhanden sind. Hierfür ist eine Verbindung zwischen MS Access und MySQL nötig, damit MS Access auf die Daten von MySQL zugreifen kann. Zu diesem Zweck wurde ein ODBC-Treiber (Open DataBase Connectivity) verwendet (MyODBC).⁸⁷⁴

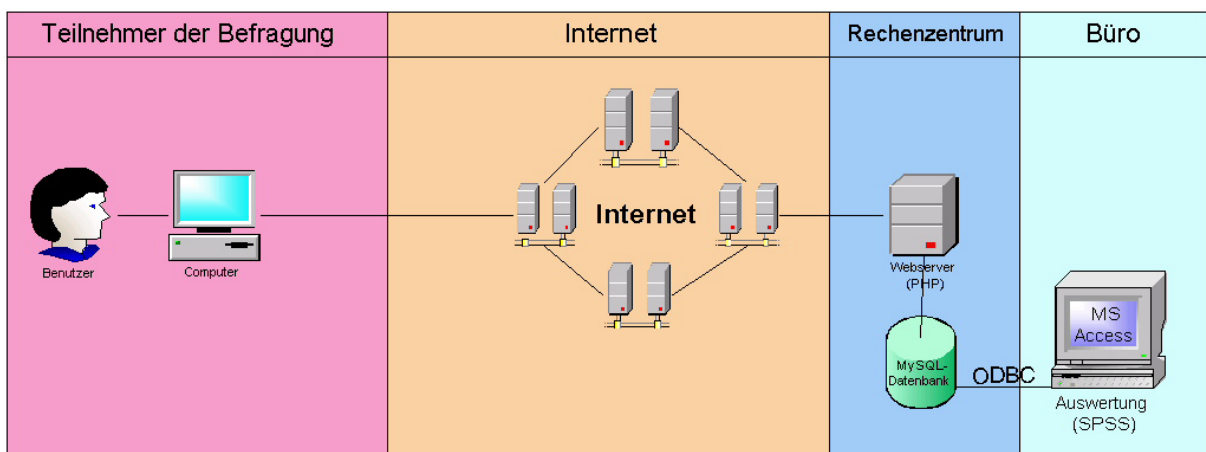


Abbildung 24: Technische Umsetzung der Internetbefragung

Eigene Erstellung

⁸⁷³ An dieser Stelle möchte sich die Autorin beim Rechenzentrum der Friedrich-Schiller-Universität Jena, und hier insbesondere bei Herrn Dr. Ulf Clauder, für die freundliche Unterstützung und schnelle Bereitstellung der für die Befragung benötigten Ressourcen bedanken.

⁸⁷⁴ Mein herzlichster Dank gilt hier im Besonderen Herrn Dr. Jörg Tittelbach für seine engagierte und kompetente Unterstützung bei der technischen Realisation der Umfrage.

Für die Datenübergabe von MS Access an SPSS oder Excel stehen Export- und Import-Filter zur Verfügung, die die problemlose Weitergabe der Daten garantieren.

Wie in den Kapiteln 6.1.2 und 6.1.3 erläutert, müssen bei der Anwendung von Internetbefragungen verschiedene Aspekte beachtet werden, um bestehende Probleme (wie Abbruchraten, Doppelteilnahmen, Anspracheschwierigkeiten) zu vermeiden bzw. zu reduzieren. Folgende Maßnahmen wurden hierfür getroffen.

1. Zur Vermeidung von Doppelteilnahmen wurde auf der ersten Seite zum einen auf die wissenschaftliche Bedeutung der Untersuchung hingewiesen, zum anderen wurde explizit die Speicherung der IP-Adresse angekündigt. Bei der späteren Datenauswertung wurde, wie von Reips empfohlen, bei mehreren Datensätzen mit der gleichen IP-Nummer nur der jeweils erste Datensatz berücksichtigt. Ebenso wurden Datensätze eliminiert, die keine Kontaktinformation (E-Mail oder Telefonnummer) bzw. mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht existierende Kontaktinformationen enthielten.
2. Zur Erhöhung des Commitments und zur Reduzierung von Abbruchraten wurden zusätzlich zur ausführlichen Betonung der wissenschaftlichen Relevanz der Befragung eigene Kontaktinformationen (per Mail-to-Hyperlink) sowie die ungefähr benötigte Beantwortungsdauer auf der ersten Seite angegeben. Ebenso war dem Teilnehmer/der Teilnehmerin auf jeder Seite der Befragung durch ein Menü am linken Bildrand ersichtlich, in welchem der vier Befragungsabschnitte er/sie sich befand. Um den Probanden das (aufwändige) Scrollen zu ersparen, erfolgte schließlich auch eine Teilung der Befragung auf mehrere Seiten, die genau dem Bildschirmformat entsprachen.
3. Zur Erhöhung der Teilnahmebereitschaft entschied sich die Autorin auf Basis der Erkenntnisse von Kapitel 6.1.3 für einen monetären Anreiz in Form eines Gewinnspieles (Verlosung von 5 mal 100 Euro). An diesem nahmen automatisch alle Befragungsteilnehmer teil, deren Datensätze vollständig ausgefüllt vorlagen. Dies wurde auf der ersten Seite bereits so kommuniziert.
4. Um eine Kontrolle hinsichtlich möglicher Verzerrungen aufgrund der Art des Internetzugangs (Standleitung vs. Modem) bzw. der damit verbundenen unterschiedlichen Kosten vornehmen zu können, wurde diesbezüglich eine Frage im vierten Befragungsteil aufgenommen.

5. Zur Kontrolle von Selbstselektionseffekten bzw. zur Überprüfung der Effektivität verschiedener Ansprachemethoden wurde die Befragung auf zwei verschiedenen Internetseiten unter den Adressen www.wer-vertraut-wem.de und www.rationalchoice.de angeboten. Für die Seite www.rationalchoice.de erfolgte eine Registrierung bei verschiedenen (Meta-)Suchmaschinen (z.B. www.google.de, www.lycos.de, www.metacrawler.de, www.altavista.de), sowie bei zahlreichen Gewinnspielseiten (z.B. www.kostenlos.de, www.geizkragen.de, www.gewinnspiele.de). Ziel war es hier, eine Selbstselektion von Probanden zu erreichen. Auf die Seite www.wer-vertraut-wem.de wurde hingewiesen in zwei Verteilerlisten einer deutschen Studienstiftung, aber auch über Kollegen, Privatpersonen als auch über die Homepage des Lehrstuhls für Personalwirtschaft und Organisation der Friedrich-Schiller-Universität Jena, an dem die Autorin beschäftigt ist, aufmerksam gemacht. Dabei wurde jeweils die Bitte geäußert, die Information über diese Befragung an Bekannte und Verwandte oder Interessierte weiterzuleiten. Es handelte sich also hier um eine Art Direktansprache in Verbindung mit einem sog. „Schneeballverfahren“⁸⁷⁵.

Zusammenfassend wurden entsprechend der Klassifikation der Teilnahmegründe von Bosnjak/Batinic (1999) alle genannten Gründe Teilnahmebereitschaft angesprochen. Um das wissenschaftliche Interesse der Befragten zu befriedigen, wurde auf der letzten Seite angeboten, über Ergebnisse informiert zu werden. Es kann angenommen werden, dass eine solche Offerte positive Wirkungen auf die weitere Teilnahmebereitschaft der Befragten hat.

⁸⁷⁵ Unter dem sog. „Schneeballverfahren“ (auch „Schnellballtechnik“ oder „Schneeballsystem“) wird verstanden, wenn man den Fragebogen oder den Hinweis auf die Untersuchung zunächst an gut erreichbare Personen weitergibt (z.B. Bekannte oder Freunde). Als Nachteil ergibt sich hieraus, dass es sich nicht um eine Methode handelt, die eine Zufallsstichprobe erzeugt. Siehe dazu z.B. Diekmann (1998), S. 342, 346f.

6.2.2 Befragungsschritt 1 – Die Vertrauenseinstellung

Für das konkrete Fragebogendesign wird auf die Screenshots im Anhang der vorliegenden Arbeit verwiesen.⁸⁷⁶ Im folgenden werden die einzelnen Befragungsschritte nur relativ kurz dargestellt und wird sich stärker auf Begründungen und Methodikerläuterungen konzentriert.

In einem *ersten Befragungsschritt* wurde die generelle Vertrauenseinstellung mit dem von Rotter (1967) entwickelten Fragebogen (Interpersonal Trust Scale) erhoben.⁸⁷⁷ Für das konkrete Design des Fragebogens wird an dieser Stelle auf Kapitel 5.2.3 verwiesen, in welchem dieser Fragebogen als ein Erhebungsinstrument bereits ausführlich vorgestellt und diskutiert wurde. Die Probandeneinteilung erfolgte auf Basis des Gesamtpunktwertes in die zwei Gruppen 1.) „high trusters“ und 2.) „low trusters“.

Der Fragebogen besteht, wie in Kapitel 5.2.3 erläutert, aus 25 Items und 15 Füllitems zu verschiedensten Bereichen des sozialen Lebens, deren Bewertung mit 5er-Likert-Skalen gemessen wurde. Zur Vermeidung einer Überforderung der Probanden wurden nur die 25 relevanten Items verwendet.

6.2.3 Befragungsschritt 2 – Präsentation von drei Entscheidungssituationen

6.2.3.1 Grundsätzlicher Aufbau des Befragungsschrittes

In einem *zweiten Befragungsschritt* wurden die Probanden gebeten, die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens von drei verschiedenen Transaktionspartnern in drei verschiedenen Situationen mit Werten von 0%-100% einzuschätzen. In Bezug auf die Ausführungen zur Erhebung von subjektiven Wahrscheinlichkeiten in Kapitel 3.2.2.3 handelt es sich hierbei um eine direkte Befragung.⁸⁷⁸

Je höher die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens eingeschätzt wurde, desto geringer ist das wahrgenommene soziale Risiko. Bei den Situationen handelte sich um 1.) eine Arbeitssituation, 2.) eine Situation mit Bekannten und 3.) eine Internetauktion.⁸⁷⁹

⁸⁷⁶ Beispielhaft wird dort das Untersuchungsdesign für die Internetseite www.wer-vertraut-wem.de angegeben. Der Inhalt der Internetseite www.rationalchoice.de ist identisch.

⁸⁷⁷ Zusätzlich dazu wurden den Probanden auch die Items des Fragebogens nach Yamagishi/Yamagishi (1994) vorgelegt. Aufgrund der beschriebenen Problembereiche dieses Fragebogens hat sich die Autorin jedoch dazu entschieden, diese Daten nicht in die Untersuchung einzubeziehen.

⁸⁷⁸ Diese hat zwar den in Kapitel 3.2.2.3 erwähnten Nachteil einer möglichen Probandenüberforderung, nach Ansicht der Autorin stellt eine Direktbefragung jedoch ein geeignetes Instrument zur Verfolgung der Zielstellung der vorliegenden Arbeit dar.

⁸⁷⁹ Außerdem wurde hier nach bereits erlebten schlechten Erfahrungen bzw. der Teilnahme an Internetauktionen und des Erlebens einer Arbeitnehmerposition gefragt.

Die Auswahl dieser drei Situationen erfolgte aus nachfolgend genannten Gründen:

Bisher durchgeführte empirische Überprüfungen richteten sich fast ausschließlich an Studenten und beleuchteten hauptsächlich Geschäftsbeziehungen (z.B. Köszegi (2001) mit einem Experiment zum Kautschukmarkt). Diese sind für die Probanden sehr häufig durch eine Realitätsferne gekennzeichnet, die zu Verzerrungen in den Antworten und im Verhalten führen könnte.

Da in der vorliegenden Arbeit eine Internetbefragung durchgeführt wird, die sich aufgrund der Demografie der Internetnutzer vorrangig an junge Leute bzw. Studenten richtet, wurde explizit davon abgesehen, Handelsbeziehungen zu beleuchten, von denen angenommen werden kann, dass solche Situationen für die Mehrzahl der Probanden neuartig ist. Vielmehr sollten Situationen gefunden werden, die ein Großteil der Probanden schon selbst einmal erlebte und die somit die Validität der Befragungsergebnisse steigern.

Angenommen werden konnte, dass die Mehrzahl der Probanden sich schon einmal in einer Arbeitnehmerposition befunden hat (für Studenten wäre dies durch temporäre Praktikantenstellen gegeben). Ebenso kann sicher davon ausgegangen werden, dass sich jeder Befragungsteilnehmer bereits mit einer Situation auseinandersetzen musste, in der er entscheiden musste, ob der dem Versprechen von Bekannten glaubt oder nicht. Als dritte Situation wurde eine Beteiligung an einer Internetauktion gewählt, da sich solche Plattformen erstens zunehmender Beliebtheit insbesondere bei jungen Menschen erfreuen. Zweitens zeichnen sich diese virtuellen Situationen dadurch aus, dass Merkmale einer klassischen Transaktionssituation wie z.B. direkter Kontakt zum Vertrauensnehmer und fehlende Anonymität hier nicht gegeben sind. Eine vergleichende Analyse der Vertrauensvergabe über alle drei Situationen scheint damit sehr vielversprechend.

Transaktionsgegenstand stellte in allen drei Situationen ein Lexikonband im Wert von 250 € dar. Durch die explizite Preisangabe wurde versucht, die Entscheidung nur auf das soziale Risiko zu lenken und von möglichen Wert- bzw. Nutzenüberlegungen zu abstrahieren.⁸⁸⁰

Im Folgenden werden die drei genannten Situationen mit ihren jeweiligen Charakteristika kurz dargestellt. Die verschiedenen Situationen bzw. angesprochenen Beziehungen werden erläutert und dabei dargelegt, in welchen Bereich die Vertrauensproblematik berührt wird. Des Weiteren wird anhand der in Kapitel 5.4.2 herausgearbeiteten Indikatoren zur Abschätzung der Vertrauensatmosphäre eine Annahme darüber getroffen, wie ein Entscheidungsträger die Vertrauenswürdigkeit der drei Transaktionspartner relativ zueinander

⁸⁸⁰ Einschränkung muss hier allerdings angemerkt werden, dass dies dadurch nicht vollständig möglich ist.

einschätzen wird. Diese Annahme stellt eine Konkretisierung der in Kapitel 5.5.2 abgeleiteten Hypothese dar. Diese konkretisierte Hypothese liegt der empirischen Überprüfung zugrunde.

6.2.3.2 Die Vertrauensvergabe in der Arbeitsbeziehung

Unter einer Arbeitsbeziehung wird ein Arbeitsverhältnis verstanden, welches ein durch einen Arbeitsvertrag auf Austausch von Arbeitsleistung und Entgelt gerichtetes Dauerschuldverhältnis darstellt. Der Arbeitsvertrag ist eine besondere Form des Dienstvertrages und unterliegt damit den Vorschriften der §§ 611-630.⁸⁸¹ Arbeitsverträge sind typischerweise unbefristet.

Da in ihnen nur eine Beschreibung der Tätigkeit mit einigen Teilaufgaben festgelegt ist, nicht aber konkretisiert wird, welcher Teil der Tätigkeit zu welcher Zeit in welchem Umfang an welchem Ort zu erbringen ist, stellen Arbeitsverträge sog. Rahmenverträge dar. Innerhalb eines Akzeptanzbereiches wird die Unbestimmtheit der Leistung durch organisatorische Koordinationsmechanismen, zu denen auch das Direktionsrecht zählt, ausgefüllt.⁸⁸² Es handelt sich bei Arbeitsverhältnissen also i.d.R. um hierarchische Beziehungen, innerhalb derer der Arbeitnehmer der Weisungsempfänger und der Arbeitgeber bzw. der Vorgesetzte⁸⁸³ der Weisungsgeber ist.

Aufgrund der durch die Umweltunsicherheit begründeten Unbestimmtheit bzw. Unspezifiziertheit der Leistung sind Arbeitsverträge unvollständig. Da der Arbeitgeber bzw. Vorgesetzte innerhalb seines Weisungsrechtes Arbeitsaufgaben i.d.R. noch spezifizieren muss, sind i.Allg. (persönliche) Kontakte zwischen den beiden Vertragsparteien zu erwarten, die sich jedoch i.d.R. auf die spezifische (Arbeits-) Aufgabe beschränken und damit eher nicht als vielschichtig bzw. diffus zu bezeichnen sind. Die Häufigkeit der Kontakte variiert in Abhängigkeit von der Arbeitsaufgabe oder auch anderen Faktoren wie z.B. dem Führungsstil

⁸⁸¹ Für den Arbeitsvertrag gilt im Grundsatz das Prinzip der Vertragsfreiheit, wobei dieses mittelbar für die Arbeitgeberseite durch die Regelungen des BetrVG (§§ 99ff.) eingeschränkt ist. Während der Abschluss eines Arbeitsvertrages i.d.R. formfrei erfolgen kann, ist die Gestaltungsfreiheit durch zwingende rechtliche Vorschriften (Arbeitsschutz, Regelungen in Tarifverträgen bzw. Tarifvereinbarungen) stark eingeschränkt. Beteiligte Parteien sind Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Der Arbeitnehmer überträgt mit dem Abschluss eines Arbeitsvertrages Verfügungsrechte über seine Arbeitskraft an den Arbeitgeber. Dies beinhaltet auch das Recht, dieses Weisungsrecht an Dritte, z.B. dem unmittelbaren Vorgesetzten des Arbeitnehmers, zu übertragen. Der Arbeitgeber wiederum ist zur Zahlung einer Gegenleistung, des Arbeitsentgeltes, verpflichtet. Der Austausch Arbeit gegen Entgelt stellt die Hauptpflicht aus dem Arbeitsvertrag dar. Daneben gibt es aber auch zahlreiche Nebenpflichten, zu denen insbesondere die Treuepflicht des Arbeitnehmers und die Fürsorgepflicht des Arbeitgebers zählen.

⁸⁸² Vgl. Boemke/Föhr (1999), S. 22f.

⁸⁸³ Im Folgenden sei angenommen, dass der Arbeitgeber auch Vorgesetztenfunktionen hat. In der empirischen Untersuchung wird später nur die Person des Vorgesetzten als Vertrauensnehmer eingeführt.

des Vorgesetzten. Auch über die Stabilität der Beziehung lassen sich keine eindeutigen, generalisierbaren Aussagen treffen. Dies ist nur auf Basis einer konkreten betrachteten Arbeitnehmer-Vorgesetzten-Beziehung möglich.

In Arbeitsverträgen gibt es neben expliziten Bestandteilen wie Arbeitsaufgabe, Entgelt und Sozialleistungsansprüchen, die rechtlich einklagbar sind, auch sog. implizite Elemente. Im Gegensatz zu den expliziten Bestandteilen wurden diese nicht ausdrücklich schriftlich vereinbart, sondern entweder in stiller Übereinkunft oder durch Erwartungen gebildet. Diese impliziten Elemente sind nicht verifizierbar, da sie nicht von Dritten überprüft werden können und somit auch nicht rechtlich einklagbar. Zu ihnen zählen z.B. vom Arbeitnehmer bekundete Versprechungen wie Bleibeabsichten, vom Arbeitgeber in Aussicht gestellte Auslandsaufenthalte, Weiterbildungsmöglichkeiten, Karriereoptionen etc.⁸⁸⁴

Insbesondere bei diesen impliziten Bestandteilen spielt das Vertrauen des Arbeitnehmers in den Vorgesetzten bzw. Arbeitgeber eine entscheidende Rolle. Der Arbeitnehmer muss entscheiden, ob er den vom Vorgesetzten bzw. Arbeitgeber bekundeten Versprechen Glauben schenkt. Hierzu muss er eine spezifische Vertrauenserwartung, d.h. eine Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens des Vorgesetzten, bilden. Durch seine Entscheidung, dem Vorgesetzten/Arbeitgeber zu vertrauen, erbringt er eine riskante Vorleistung, indem er sich aktiv einem möglichen Vertrauensbruch aussetzt.⁸⁸⁵

Man kann den Teil der Beziehung zwischen Arbeitnehmer und Vorgesetztem/Arbeitgeber der sich auf solche vertrauenbenötigenden, impliziten Bestandteile bezieht, auch als sog. „psychological contract“ bezeichnen. Dieser ist aus Arbeitnehmersicht durch dessen Erwartungen hinsichtlich Regeln und Bedingungen des reziproken Austauschverhältnisses mit dem Arbeitgeber definiert.⁸⁸⁶ Diese erwarteten Regeln bzw. Normen werden durch Rollenerwartungen an den Arbeitgeber widergespiegelt. Anzunehmen ist, dass die innerhalb einer Gesellschaft als sozialem System geltenden sozialen Normen auch für das konkrete Arbeitsverhältnis gelten. Zudem kann die herrschende Unternehmenskultur Rollenerwartungen beinhalten. Soziale und spezifische Rollenerwartungen in Bezug auf faires Verhalten des Arbeitgebers bzw. des Vorgesetzten sind damit vorhanden. Fraglich ist in

⁸⁸⁴ Laut Martin (2003), S. 128 müssen Versprechungen nicht einmal ausgesprochen werden; es genügt nach Ansicht des Autors, dass das Versprechen implizit gemacht wurde (z.B. durch gemeinsame Handlungen, die das Einverständnis des Partners zum Ausdruck bringen).

⁸⁸⁵ Die riskante Vorleistung besteht hier im Eingehen des Arbeitsverhältnisses, welches z.B. mit Umzugskosten verbunden sein kann. Bricht der Vorgesetzte/Arbeitgeber dann sein Versprechen hinsichtlich Weiterbildungsmöglichkeiten oder verwehrt Karriereoptionen –enttäuscht also das in ihn gesetzte Vertrauen des Arbeitnehmers–, so erleidet Letztgenannter einen Schaden.

⁸⁸⁶ Vgl. Robinson (1996) zitiert in Kramer (1999), S. 592.

Bezug auf die Höhe dieser Erwartungen das mögliche Sanktionspotential. Trotzdem eine gewisse Unabhängigkeit zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber/Vorgesetztem angenommen wird (sonst wäre ein konstitutives Merkmal einer Vertrauensbeziehung verletzt)⁸⁸⁷, ist davon auszugehen, dass das direkte Sanktionierungspotential vom Arbeitnehmer in Richtung Arbeitgeber/Vorgesetzten geringer ist als vom Arbeitgeber/Vorgesetzten in Richtung Arbeitnehmer. Allerdings kann der Arbeitnehmer dem Arbeitgeber/Vorgesetzten durch Offenlegung des Vertragsbruches einen Reputationsverlust (dazu weiterführend unten) zufügen. Durch die Einschichtigkeit der Beziehung ist anzunehmen, dass die Sanktionierung jedoch nur spezifisch erfolgen kann, d.h., über das Arbeitsverhältnis hinausgehende Bereiche eher nicht betroffen sind.

Transaktionskostentheoretisch betrachtet, stellen Autoritätsbeziehungen den effizientesten, d.h. transaktionskostengünstigsten individuellen Koordinationsmechanismus dar.⁸⁸⁸

Da diese jedoch nicht alle Probleme, die sich aus Transaktionen mit spezifischen Arbeitsleistungen ergeben, bewältigen können, ergibt sich die Notwendigkeit ihrer Ergänzung durch eine kollektive Koordinationsform. Ziel einer solchen ist es, dass sich die „Systeminteressen“ stärker gegenüber den Einzelinteressen durchsetzen können, eine Kostenreduzierung aus opportunistischen Handlungen erreicht wird, eine hohe Kooperationsbereitschaft sichergestellt und die Ausbeutung spezifischer Investitionen verhindert wird. Sog. „interne Arbeitsmärkte“ sind nach Williamson et al. (1975) geeignet, diese Ziele bzw. Anforderungen zu erfüllen.⁸⁸⁹

Die Langfristigkeit von Arbeitsverträgen lässt sich zudem durch spezifische Humankapitalinvestitionen in Arbeitsbeziehungen begründen. Wenn der Arbeitgeber diese (teil)finanziert, lohnen sie sich nur, wenn Anreize existieren, die den Arbeitnehmer ans Unternehmen zu binden. Zu diesen Anreizen gehören z.B. Versprechen über Karriereoptionen, Entlohnungsanreize, Abschottung gegenüber der Konkurrenz vom Arbeitsmarkt, Arbeitsplatzsicherheit etc., die zugleich Merkmale interner Arbeitsmärkte sind.⁸⁹⁰

⁸⁸⁷ Siehe dazu auch Kapitel 4.1.

⁸⁸⁸ Vgl. Williamson et al. (1975) und die Argumentation in Alewell (1993), S. 33-36.

⁸⁸⁹ Vgl. Williamson et al. (1975), S. 272ff. und die Argumentation in Alewell (1993), S. 36ff.

⁸⁹⁰ Vgl. Boemke/Föhr (1999), S. 26. Eine Alternative zu solchen Bindungsinstrumenten schätzt Alewell (1997) über sog. Rückzahlungsklauseln vor. Dieses Instrument gewährleistet, dass ein Arbeitgeberwechsel seitens des Arbeitnehmers nur dann vollzogen wird, wenn dieser auch unter Berücksichtigung von anfallenden Rückzahlungen aus der Weiterbildungsinvestition effizient ist.

Die Einführung von Anreizsystemen lässt sich nicht nur durch humankapitaltheoretische Überlegungen, sondern auch unter Bezugnahme auf die Principal-Agent-Theorie begründen. Nimmt man an, dass zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber Informationsasymmetrien bestehen, beiden Parteien eigennutzmaximierendes – in diesem Fall interessendivergentes⁸⁹¹ – Verhalten unterstellt wird, so ist nachvertragliches, opportunistisches Verhalten der jeweiligen Partei auch durch die angelegte Langfristigkeit der Arbeitsbeziehung nicht ausgeschlossen. Im Allg. geht man in solchen Principal-Agent-Beziehungen davon aus, dass der Arbeitgeber als Principal die schlechter informierte Partei ist, während der Arbeitnehmer als beauftragter Agent die besser informierte Vertragspartei darstellt. Zur Vermeidung von nachvertraglicher Leistungszurückhaltung durch den Arbeitnehmer (sog. hold up) und moralischem Risiko seitens desselben, hat der Arbeitgeber allerdings die Möglichkeit, z.B. eine Unternehmenskultur, Fairnessnormen oder spezielle Anreizsysteme (wie bspw. die oben genannten internen Arbeitsmärkte oder spezifische Entgeltsysteme) zu implementieren.⁸⁹² Jedoch kann auch der Arbeitnehmer die schlechter informierte Partei darstellen. Dies betrifft u.a. die Frage, inwiefern der Arbeitgeber implizite Vertragsbestandteile einhalten wird, d.h. inwieweit sich dieser als vertrauenswürdig erweist. Solche Informationsasymmetrien treten zwar insbesondere bei der Arbeitgeberwahl, d.h. vorvertraglich auf, können jedoch auch im laufenden Vertragsverhältnis von Relevanz sein.

Angenommen werden soll, dass Vertrauensbrüche des Arbeitgebers öffentlich werden können. Dies wird begründet mit der Beobachtbarkeit des Vertrauensbruches (Transparenz gegeben) seitens des Vertrauensgebers (des Arbeitnehmers) und der Kommunikation dessen innerhalb des Arbeitskollektives und außerhalb (z.B. über Freunde, Bekannte). Wird das opportunistische Verhalten des Arbeitgebers öffentlich, so kann ein solches Arbeitgeberverhalten reputationsschädliche Wirkungen auf dem Arbeitsmarkt entfalten und stellt somit ein glaubhaftes Signal dar bzw. – aus Arbeitnehmersicht formuliert – hat positive Auswirkungen beim Screening verschiedener Arbeitgeber(angebote).

Zusammenfassend kann man festhalten, dass die Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer in aller Regel langfristig angelegt ist. Die Beziehung ist i.Allg. einschichtig. Keine eindeutigen Aussagen lassen sich über die Kontakthäufigkeit und die Stabilität treffen. Vertrauen zwischen den Parteien spielt insbesondere in Bezug auf die impliziten, nicht

⁸⁹¹ Dazu der Beitrag von Sadowski et al. (1998).

⁸⁹² Mit Überlegungen auf Basis transaktionskostentheoretischer Argumentation lässt sich auch die Notwendigkeit personalwirtschaftlicher Maßnahmen erklären. Dazu Alewell/Hackert (1998).

gerichtlich einklagbaren Vertragsbestandteile eine Rolle. Es bestehen Rollenerwartungen bezüglich fairen Verhaltens der Vertragsparteien. Sanktionierungsmöglichkeiten des Arbeitnehmers, wenn der Arbeitgeber sein Versprechen bricht, bestehen über einen möglichen Reputationsverlust. Fraglich ist allerdings, wie stark dieser wirkt. In langfristig angelegten Arbeitsverhältnissen und bei zusätzlich wirksamen Anreizen haben beide Vertragsparteien allerdings i.d.R. ein Interesse an nicht-opportunistischem Verhalten. Die Einhaltung von insbesondere impliziten Vertragsbestandteilen liegt hier im beiderseitigen Interesse.

6.2.3.3 Die Vertrauensvergabe bei einer Internetauktion

Durch das Internet hat eine Transaktionsform Verbreitung erfahren, die in der „offline-Welt“ keinen solchen Stellenwert besitzt: die Auktion.⁸⁹³ Als Sonderfall des E-Commerce werden in Auktionen im Internet insbesondere Restplätze in Flügen und Flugreisen angeboten, aber auch Neuwagen, Tee, Antiquitäten und andere Sachgüter wechseln durch Auktionen den Besitzer. Neben kommerziellen Angeboten werden Auktionen zunehmend auch von Privatpersonen genutzt. Hierfür stellen kommerzielle Anbieter Internetplattformen zur Verfügung (z.B. eBay, Hood, Feininger, Atrada, Auxion).⁸⁹⁴

Auktionen im Internet beinhalten zwei Bereiche, welche die Problematik Vertrauen berühren. Zum einen sind Nutzer gezwungen, auf die technischen Sicherheitsstandards zu vertrauen, da sie sich darauf verlassen müssen, dass Kreditkartennummern und persönliche Daten anderen nicht zugänglich sind.⁸⁹⁵

Im Sinne der Definition des Vertrauensbegriffes in dieser Arbeit wird dieses Vertrauen auf Technik nicht als Vertrauen verstanden. Dabei wird unterstellt, dass der – nicht direkt in Erscheinung tretende – Programmierer bei den Sicherheitsstandards nicht mutwillig Sicherheitslücken schafft.

Zum anderen, und hier im Mittelpunkt der Betrachtung stehend, müssen die Auktionsteilnehmer einander vertrauen. Anders als bei normalen „face-to-face-Käufen“ in einem Warenhaus begegnen sich die beiden Auktionsteilnehmer nicht, sind einander fremd und haben i.d.R. keine Erfahrungen hinsichtlich der Vertrauenswürdigkeit des jeweils

⁸⁹³ Vgl. „The Economist“, July 24th, 1999, S. 67f.

⁸⁹⁴ Dazu z.B. Picot et al. (2000), S. 335ff.

⁸⁹⁵ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 28.

anderen.⁸⁹⁶ Auktionen sind deshalb ein Sonderfall des E-Commerce, weil bei den nicht-kommerziellen Angeboten beiden Transaktionspartnern wechselseitig Informationen über die Vertrauenswürdigkeit des jeweils anderen fehlen. Identitäten und der tatsächliche Zustand der ersteigerten Ware sind nicht eindeutig bekannt, und die Transaktion findet i.Allg. örtlich und zeitlich zergliedert statt. Informationen gibt es lediglich zum Anbieter der Plattform.⁸⁹⁷

Die Gütereigenschaften (d.h. Such-, Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften) verschieben sich dahingehend, dass insbesondere Güter mit Sucheigenschaften im herkömmlichen Handel stark zu Erfahrungsgütern werden.⁸⁹⁸ Spieltheoretisch handelt es sich um ein einseitiges Gefangenendilemma, in welchem die eine oder andere Partei die vereinbarte Leistung mit Verzögerung erbringt.⁸⁹⁹ Wie in Kapitel 4.2.1.2 gezeigt, fehlt einmaligen Transaktionen eine „Einbettung“ bzw. ein „Schatten der Zukunft“ (d.h. Erwartung und Wertschätzung zukünftiger Geschäfte), was c.p. – unter Bezugnahme auf den homo-oeconomicus – unkooperatives Verhalten beider Vertragspartner erwarten lässt.

Internetauktionen sind darüber hinaus durch die räumliche und zeitliche Zergliederung der Transaktion des Auktionsgutes gekennzeichnet. Die Einzelprozesse (d.h. Tausch der Ware gegen Geld) zeichnen sich durch Ungleichzeitigkeit der Geschäftsvorgänge aus. Die Warenqualität lässt sich z.T. nur schlecht beschreiben bzw. scheitert an der mangelnden Kompetenz einer realistischen Einschätzung des Verkäufers.⁹⁰⁰ Während es in der „offline-Welt“ vertrauensfördernde Maßnahmen (z.B. Filialen als Zugangspunkt, Traditionen, Markenprodukte, Image) gibt, sind diese in der „online-Welt“ bei Transaktionen zwischen Privatleuten auf einem virtuellen Marktplatz zum großen Teil vermutlich nicht oder in geringerer Ausprägung gegeben.

⁸⁹⁶ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 28. Allerdings kann man gegen dieses Argument einwenden, dass diese Unkenntnis des jeweils anderen auch in großen Warenhäusern teilweise gegeben ist. Jedoch gibt es im klassischen Kaufhaus wesentlich mehr situationspezifische Hinweise auf die Vertrauenswürdigkeit zumindest des „Verkäufers“ der Ware (z.B. Marketingkampagnen, Einrichtung, Zustand der Ware). Auch der „face-to-face“-Kontakt, der zumindest an der Kasse hergestellt wird, kann Annahmen über die Vertrauenswürdigkeit des jeweils anderen beeinflussen.

⁸⁹⁷ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 28f.

⁸⁹⁸ Vgl. Picot et al. (2000), S. 357. Unter einem Gut mit Sucheigenschaften versteht man ein Gut, dessen Qualität bereits vor Kauf festgestellt werden kann. Ein Erfahrungsgut ist ein Gut, dessen Qualität erst nach dem Kauf mit Sicherheit bewertet werden kann. Ein Vertrauensgut schließlich ist ein Gut, dessen Qualitätseigenschaften nicht sicher festgestellt werden können (z.B. „Gesundheitstee“, bestimmte Vorsorgemaßnahmen, bestimmte Therapien u.Ä.). Der Begriff der Vertrauenseigenschaften unterscheidet sich somit vom in dieser Arbeit verwendeten Begriff, da hier schon unterstellt ist, dass z.B. die „Vertrauens“eigenschaften des Vertrauensnehmers feststellbar sind.

⁸⁹⁹ Vgl. Diekmann/Wyder (2002), S. 675.

⁹⁰⁰ Dieses Argument betrifft insbesondere technische Gegenstände.

Kontrakttheoretisch gesprochen, handelt es sich bei einer Versteigerung im Internet, im Gegensatz zu den Autoritätsbeziehungen einer Arbeitsbeziehung, um eine „Spot-Market-Transaktion“, d.h. um einen einfachen, kurzfristigen und einmaligen Marktaustausch und somit um eine rein instrumentelle Beziehung.

Es liegt damit eine Beziehung vor, die keine vielschichtigen Kontakte ermöglicht und zudem von hoher Anonymität geprägt ist. Eine Dauerhaftigkeit der Beziehung sowie eine Häufigkeit der Kontakte ist nicht gegeben. Da es sich i.d.R. um einen Erstkontakt handelt, sind Aussagen über die Stabilität der Beziehung nicht möglich.

Aufgrund dieser Unsicherheiten haben Auktionsveranstalter Bewertungssysteme entwickelt und auf ihren jeweiligen Seiten integriert. Nach abgeschlossener Transaktion können sich Käufer und Verkäufer jeweils untereinander bewerten und kommen so selbst zu einem Vertrauensprofil. Käufer und Verkäufer können sich über diese Feedback-Foren jeweils eine Reputation aufbauen. Das kommt insbesondere auch den kleinen Anbietern entgegen, die neben den größten bzw. bekanntesten Veranstaltern auf dem Markt vertreten sind.⁹⁰¹ Im Sinne der Vertrauensintermediäre Colemans fungiert dabei jeder Bewerter als „Dritte Partei“ für nachfolgende Auktionäre. Über diese Bewertungssysteme wird in das Verhältnis zwischen den Auktionsteilnehmern ein „Schatten der Vergangenheit“ bzw. „Schatten der Zukunft“ eingebracht.

McDonald/Slawson (2000) fanden bei einer Untersuchung zu den Auktionsprozessen bei eBay in den USA heraus, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen positivem eigenen Profil und erzielten Verkaufspreisen gibt. Verkäufer mit besonders gutem Ruf erhielten danach mehr Kaufangebote und konnten höhere Verkaufspreise erreichen.⁹⁰² Jedoch beteiligt sich nur ungefähr jeder Dritte an solchen Bewertungsforen. Dabei ist der Anteil der Verkäufer etwas größer als der der Käufer.⁹⁰³ Es kann allerdings nicht sichergestellt werden, dass eine „richtige“ Bewertung abgegeben wird.⁹⁰⁴

Neben der Bewertung der Auktionsteilnehmer untereinander greift auch der Plattformbetreiber selbst regulierend ein. Ein neues Mitglied muss bei Registrierung die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Betreibers akzeptieren. Der Plattformbetreiber hat

⁹⁰¹ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 28f. und Koch et al. (2000), S. 8f.

⁹⁰² Vgl. McDonald/Slawson (2000).

⁹⁰³ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 29.

⁹⁰⁴ So ist es beispielweise denkbar, dass eine Person über verschiedenen Nutzernamen Vertrauensprofile über zu gute oder zu schlechte Bewertungen manipulieren kann.

damit das Recht, Fehlverhalten durch Ausschluss zu sanktionieren.⁹⁰⁵ Verstöße gegen die Nutzungsbedingungen machen aber nur einen geringen Teil der Negativbewertungen der Feedbackforen aus.⁹⁰⁶

Ein weiteres Regulativ bilden soziale Netzwerke, die vom Plattformbetreiber durch die Formierung überschaubarer Sub-Märkte unterstützt werden. Solche Sub-Märkte existieren z.B. für Puppenfreundinnen, Auto- oder Briefmarkensammler etc. Sie stellen jeweils relativ homogene Gruppen beispielweise in Bezug auf Merkmale wie Geschlecht, Alter oder sozialer Status und Hobbys dar, wodurch sich innerhalb dieser Gruppe *character(istic) based trust*⁹⁰⁷ unter den Gruppenmitgliedern bilden kann.⁹⁰⁸ „Je größer die soziale Ähnlichkeit zwischen Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer, desto stärker unterstellen die Akteure, dass ihre Interaktionspartner die gleichen Hintergrundüberzeugungen teilen, auf die Vertrauen aufbauen kann.“⁹⁰⁹

Trotz Selbstregulierung durch die Auktionsteilnehmer und die Betreiberregulierung bestehen jedoch erhebliche Restrisiken. So kann sich ein potentieller Betrüger mit vielen kleinen Transaktionen ein positives Profil erarbeiten und dann eine größere Betrugshandlung vornehmen. In diesem Fall bieten viele Plattformbetreiber Schadenersatz an (eBay z.B. bis zu einer Kaufsumme von 500 €). Bei höheren Summen bleibt dem Geschädigten nur der juristische Weg.⁹¹⁰

Zwar kann man argumentieren, dass im Internet im Vergleich zur „offline-Welt“ weniger die Verschleierungskosten⁹¹¹ als vielmehr die Opportunitätskosten einer Rufschädigung von einem Vertrauensbruch abschrecken,⁹¹² jedoch sind diese durch das Annehmen einer Scheinidentität reduzierbar. Solche Handlungen werden erst künftig mit der Forderung

⁹⁰⁵ Dazu bedient sich eBay beispielsweise dreier Maßnahmen. Kontrolle erfolgt 1. über die Anmeldung, 2. über eine Häufung negativer Rückmeldungen und 3. über eine Analyse bestimmter Bietmechanismen (z.B. Bietkreise, um eine künstliche Preistreiberei hervorzurufen). Siehe Brinkmann/Seifert (2001), S. 30.

⁹⁰⁶ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 30.

⁹⁰⁷ Dazu z.B. Zucker (1986), Shapiro et al. (1992) oder auch der ältere Artikel von Conviser (1973).

⁹⁰⁸ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 31. Nach Ansicht der Autoren sind die typischen Puppensammlerinnen die 55-jährigen Mütter, die Briefmarkensammler die älteren Väter und die Computerspiele-Freaks die 19-jährigen Lara-Croft-Freunde.

⁹⁰⁹ Brinkmann/Seifert (2001), S. 31.

⁹¹⁰ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 30.

⁹¹¹ Vgl. Sjurts (1998), S. 286.

⁹¹² Wenn jeder Dritte ein Feedback über die getätigte Transaktion angibt, so wird ein Betrug mit einer Wahrscheinlichkeit von 75% aufgedeckt. Diese Schädigung des eigenen Rufes stellt künftige Kooperationsgewinne in Frage (Axelrods „Schatten der Zukunft“). Die mögliche schnelle Verbreitung von Informationen über das Medium Internet bezüglich der Vertrauenswürdigkeit von Akteuren stellt eine Stärke der „weak ties“ nach Granovetter (1988) dar.

zusätzlicher Personendaten vermieden.⁹¹³ Koch et al. (2000) stellen fest: „Obwohl [...] die Abgabe von positivem und negativem Feedback möglich ist, zeigt die Erfahrung, dass es bei Online-Auktionshäusern keine aktiven Benutzer mit negativer Reputation gibt. Grund dafür ist vermutlich die Einfachheit, mit der man sich eine neue digitale Identität schaffen kann.“⁹¹⁴ Diese möglichen Scheinidentitäten tragen dazu bei, dass die Anonymität des Auktionsteilnehmers gewahrt bleiben kann, Transparenz damit nicht gegeben ist und auch Kommunikationsmechanismen (z.B. über die Bewertungen für Vertrauensprofile) nicht zur Sanktionierung des Vertrauensbrechenden führen können.

Zwar gelten auch hier die in der Gesellschaft herrschenden sozialen Normen, allerdings ist das Sanktionierungspotential durch die mögliche Anonymität des Vertrauensbrechenden gering. In Folge sind Erwartungen an faires Verhalten auch geringer ausgeprägt als in einem weniger anonymen Umfeld.

Eine Möglichkeit, die dem Käufer der Ware bleibt, um sich vor Betrug zu schützen, ist das Einschalten eines Treuhänders. Hierbei wird der Kaufpreis zunächst auf ein Treuhandkonto überwiesen. Der Verkäufer verschickt die Ware und sobald diese sicher und im angegebenen Zustand angekommen ist, gibt der Treuhänder das Geld weiter. Allerdings verursacht dieser angebotene Service Kosten.⁹¹⁵ Eine andere Möglichkeit ist die persönliche Abholung und Barzahlung. Allerdings sind hiermit u.U. erhebliche Anreiskosten verbunden.

Zusammenfassend kann man sagen, sich Beziehungen zwischen Auktionsteilnehmern durch fehlende Dauerhaftigkeit, geringe oder fehlende Kontakthäufigkeit und Einschichtigkeit auszeichnen. Die Transparenz ist durch die mögliche Anonymität über Scheinidentitäten eher gering.⁹¹⁶ Annahmen über die Einhaltung sozialer Normen sind durch diese Problematik und die damit verbundenen fehlenden bzw. geringen Sanktionierungsmöglichkeiten geringer als in weniger anonymen Situationen.

Die existierenden Sicherungs- und Regulierungsmechanismen können wie dargelegt, das Unsicherheitsproblem hinsichtlich der Vertrauenswürdigkeit von Transaktionspartnern nur teilweise und u.U. nur mit entstehenden hohen Kosten lösen.

⁹¹³ Vgl. Brinkmann/Seifert (2001), S. 31. eBay denkt hier beispielsweise an die digitale Unterschrift oder an das Zufaxen des Personalausweises als Kontrollmöglichkeit.

⁹¹⁴ Koch et al. (2000), S. 8.

⁹¹⁵ Bei eBay sind dies z.B. 2,50 € bis zu einem Auktionswert von 100 €.

⁹¹⁶ Siehe zur Problematik der unsicheren Identifikation z.B. Vogelsang (2000) und Höflich (1999).

Stabilisatoren wie die Bildung homogener Subgroups mit geringeren Mitgliederzahlen erhöhen z.B. die Annahme vertrauenswürdigen Verhaltens über angenommene Ähnlichkeiten der Mitglieder.

Die Teilnahme an Auktionen im Internet bleibt allerdings mit Unsicherheit behaftet,⁹¹⁷ wodurch dem Mechanismus der Reputation des Plattformbetreibers eine zentrale Bedeutung zukommt⁹¹⁸.

6.2.3.4 Die Vertrauensvergabe innerhalb einer engen sozialen Beziehung

Anders als bei Arbeitsverhältnissen und anonymen Marktbeziehungen ist in engen sozialen Beziehungen (d.h. zwischen Bekannten oder Freunden) eher von Interessenskongruenz als -divergenz auszugehen. Angenommen werden kann, dass Ziele einer engen sozialen Bindung z.B. die gemeinsame Freizeitgestaltung, die gegenseitige Unterstützung im Bedarfsfall sowie der Austausch von Erfahrungen und Meinungen sind. Solche Beziehungen entstehen durch freie Wahl der jeweiligen Partner, sind i.Allg. langfristig angelegt und entwickeln sich im Laufe der Zeit im Idealfall zu stabilen Bündnissen, deren Basis Vertrautheit sowie ein gegenseitiges Geben und Nehmen ist. Da Langfristigkeit besteht, kann auch die Annahme getroffen werden, dass es i.d.R. häufige Kontakte zwischen den Beteiligten gibt, die Beziehung stabil ist sowie mehrere private Ebenen des Austausches berührt, damit als vielschichtig klassifiziert werden kann. Neben instrumentellen Gesichtspunkten rücken hierbei auch relationale Betrachtungen in den Mittelpunkt.⁹¹⁹

Das ökonomische Instrumentarium der Informationsökonomie lässt sich auch auf solche Beziehungen anwenden. Vor Eingehen einer derartigen Beziehung, d.h. eines Vertrages mit ausschließlich nicht einklagbaren, impliziten Bestandteilen, bestehen auch hier Informationsasymmetrien, die von den jeweiligen Partnern durch Screening- bzw.

⁹¹⁷ Hierfür sprechen auch die zahlreichen Meldungen zu Betrügereien bei Onlineauktionen. Siehe z.B. <http://www.heute-online.de> (Meldung vom 10.4.2002): „Betrug bei Versteigerungen im Internet an der Tagesordnung“ oder <http://www.pcwelt.de> (Meldung vom 8.2.2002): „Online-Auktionsbetrug ist [...] mittlerweile der wichtigste Straftatbestand bei Online-Kriminalität“.

⁹¹⁸ Vgl. Koch et al. (2000), S. 14. Stewart (2003) konnte beispielsweise zeigen, dass die initiale Vertrauenswürdigkeitsbewertung von Konsumenten über Unternehmen im Internet durch Hypertextlinks von Webseiten von Organisationen, die einen vertrauenswürdigeren Vertriebsweg haben, beeinflusst wird. Diese Organisationen fungieren als „Reputationslieferanten“ bzw. als „Vertrauensintermediäre“ im Sinne Colemans. Stewart (2003) konnte auch zeigen, dass Vertrauenswürdigkeitsannahmen über eine Webseite einen signifikanten Effekt auf die Kaufbereitschaft beim jeweiligen Unternehmen haben.

⁹¹⁹ Vgl. dazu auch die Kapitel 4.2.1.4 und 4.2.2.

Signalingmaßnahmen überwunden werden müssen. Diese nicht einklagbaren impliziten Bestandteile verursachen einen hohen Vertrauensbedarf zwischen den beteiligten Parteien.

Während Screeningmaßnahmen z.B. in der Beobachtung von Ähnlichkeiten bestehen können (wie gleicher sozialer Status, gleicher Bildungsstand, ähnliche familiäre Lage, gleiche Hobbys und Interessen), bestehen Signalingmaßnahmen im Aussenden von Informationen. Diese Informationen bzw. Signale müssen jedoch die Anforderung einer Negativkorrelation zwischen Erwerb des Signals und dessen Kosten erfüllen, um glaubhaft und somit wirksam sein zu können.

Beide Vertragspartner gehen eine Beziehung mit bestimmten – impliziten – Erwartungen ein. Nachvertraglich werden diese mit dem Ist-Zustand verglichen, und es werden ggf. Konsequenzen gezogen. Es lässt sich die Vermutung anstellen, dass eine nachvertragliche „Prüfung“ des Vertragspartners intensiver als in einer Arbeitsbeziehung möglich ist, da dessen Verhalten in sehr verschiedenen Situationen beobachtet werden kann.

Sind in einer Gesellschaft gesellschaftliche Regeln und soziale Normen (z.B. Fairnesserwartungen, Reziprozitätserwartungen) bspw. durch Religion verankert, so werden den Vertragspartnern im Falle einer Vertragsverletzung soziale Kosten auferlegt. Soziologisch gesprochen sehen sich die Vertragspartner Rollenerwartungen gegenüber, die sie in einer solchen Beziehung zu erfüllen haben. Eine Erwartungsverletzung kann hier i.d.R. wirkungsvoll sanktioniert werden. Angenommen werden kann, dass die Gemeinschaften von Freunden bzw. Bekannten hinreichend klein sind, dass der Kommunikationsmechanismus im Falle eines Verstoßes gegen die Erwartung aufgrund sozialer Normen wirksam funktioniert (d.h. die Information wird an möglichst viele Mitglieder der Gemeinschaft weitergegeben). Solche Gemeinschaften zeichnen sich durch hohe Transparenz bzw. fehlende Anonymität aus. Wird ein „Vertragsbruch“ also offenkundig, so sind wirksame Sanktionierungsmechanismen in Form von Reputations- bzw. Rufverlust, des „Meidens“ desjenigen etc. gegeben. Unter Umständen bleibt dem Vertragbrechenden – sofern er nicht Isolation präferiert –, nur ein Ausweichen auf andere Teilmärkte (z.B. ein Wegziehen aus der Nachbarschaft). Es wird deutlich, dass sich durch die Vielschichtigkeit der Bekanntenbeziehung eine Sanktionierung des Fehlverhaltens auf verschiedenen Bereiche bezieht.⁹²⁰ Antizipiert er diese Konsequenzen, so wird er die an ihn gestellten Erwartungen erfüllen.

⁹²⁰ So verliert man beispielsweise nicht nur einen Zuhörer und Ratgeber bei Problemen, die sowohl private Bereiche als auch das Arbeitsumfeld betreffen können, sondern auch einen Unterstützer bei Kinderbeaufsichtigung, Umzughelfer oder Kinobegleiter. Vorausgesetzt ist hier natürlich, dass eine Person diese Leistungen erbringen kann bzw. erbracht hat. Das Argument gilt nicht, wenn man davon ausgeht, für jede der

Darüber hinausgehend kann man die Vermutung äußern, dass soziale Normen und Werte in solchen Beziehungen häufig auch in Form eines Gewissens internalisiert sind. Ripperger (1998b) schreibt: „So empfinden Menschen bei moralisch inkorrektem Verhalten gegenüber ihnen nahestehenden und sympathischen Personen(kreisen) in der Regel eher ein schlechtes Gewissen, als dies bei ihnen weniger nahestehenden und weniger sympathischen Personen(kreisen) der Fall ist.“⁹²¹ Darauf basierend kann man argumentieren, dass im Falle eines Vertrauensbruches hier für den Vertrauensbrechenden zusätzlich psychische Kosten entstehen, die als Sanktion wirken.

6.2.3.5 Zum Vergleich der drei Situationen

Zusammenfassend kann man feststellen, dass mit den diskutierten drei Situationen sehr verschiedenartige Entscheidungssituationen vorliegen, die sich hauptsächlich in Folgendem unterscheiden:

Zunächst handelt es sich bei Arbeitsbeziehungen und Beziehungen mit Bekannten nicht um Erstkontakte zwischen Vertrauensgeber und -nehmer, während dies bei Auktionsteilnehmern i.d.R. der Fall ist.

Während die Teilnahme an Internetauktionen bzw. -käufen i.Allg. eine einmalige „Spot-Market-Transaction“ darstellt, sind Arbeitsbeziehungen und Bekanntenbeziehungen langfristig angelegt. Letztgenannte verfügen damit über einen Schatten der Vergangenheit und einen Schatten der Zukunft. Arbeitsbeziehungen, d.h. die Beziehungen zwischen Arbeitgeber (bzw. Vorgesetztem) und Arbeitnehmer sind jedoch hierarchische Beziehungen. Innerhalb von Arbeitsbeziehungen ist i.Allg. von Interessendivergenz zwischen den Vertragspartnern auszugehen, während in Bekanntenbeziehungen von Interessenkongruenz ausgegangen werden kann.

Da Arbeitsbeziehungen und Beziehungen zwischen Transaktionspartnern im Internet i.d.R. einschichtige Beziehungen sind und sich Bekanntenbeziehungen i.Allg. durch Vielschichtigkeit auszeichnen, sind die sozialen Kosten im Falle eines Vertragesbruches in der Bekanntenbeziehung am höchsten. Dies wird dadurch begründet, dass die Sanktionierung des Fehlverhaltens sich auf viele Bereiche beziehen kann und nicht nur transaktionsspezifisch wirkt. In Verbindung mit der fehlenden Anonymität bzw. der Transparenz von Verhalten, der

oben genannten Tätigkeiten jeweils einen anderen Ansprechpartner zu haben. Allerdings kann davon ausgegangen werden, dass in Freundes- und Bekanntenbeziehungen eine Bündelung von Leistungen erfolgt.

⁹²¹ Ripperger (1998b), S. 201.

Funktionsfähigkeit des Kommunikationsmechanismus und der Gruppengröße kann daraus auch abgeleitet werden, dass soziale Normen in Beziehungen mit Bekannten am stärksten und bei Internetauktionen am geringsten vertrauensfördernd wirken.

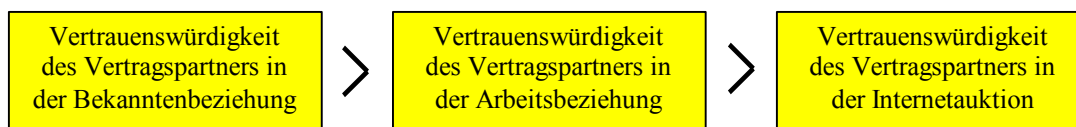
Eine vergleichende Darstellung der Situations- bzw. Beziehungsmerkmale findet sich in Abbildung 25.

| <i>Arbeitsbeziehung</i> | <i>Internetbeziehung</i> | <i>(enge) soziale Bindung</i> |
|--|---|--|
| kein Erstkontakt | Erstkontakt | kein Erstkontakt |
| reales Umfeld | virtuelles Umfeld | reales Umfeld |
| i.d.R. langfristig | temporär | Langfristig |
| Hierarchisch | nicht hierarchisch | nicht hierarchisch |
| seltene bis häufig Kontakte | i.d.R. einmalige Kontakte | häufige Kontakte |
| labil bis stabil | keine Aussage möglich, da Erstkontakt | Stabil |
| i.d.R. einschichtig | einschichtig | Vielschichtig |
| Anonymität i.d.R. gering ausgeprägt | hohe Anonymität | keine Anonymität |
| i.d.R. mittlere Transparenz | geringe Transparenz | hohe Transparenz |
| Wirkung sozialer Normen aufgrund Sanktionierung im Falle des Vertrauensbruches: mittel | Wirkung sozialer Normen aufgrund Sanktionierung im Falle des Vertrauensbruches: gering bis mittel | Wirkung sozialer Normen aufgrund Sanktionierung im Falle des Vertrauensbruches: hoch |
| i.d.R. divergente Interessen | divergente Interessen | Konvergente Interessen |
| instrumental / relational | eher instrumental | eher relational |

Abbildung 25: Charakteristika der drei Befragungssituationen

Eigene Erstellung

Auf dieser Basis ist eine unterschiedliche Bewertung der Vertrauenswürdigkeit des jeweiligen Transaktionspartners in der folgenden Form zu erwarten:



Wie bereits erwähnt, befindet sich das konkrete Untersuchungsdesign im Anhang.

Probanden wurden im zweiten Befragungsschritt weiterhin gefragt, ob sie bereits Erfahrungen als Arbeitnehmer bzw. mit Internettransaktionen gemacht haben. Darüber hinaus wurde für alle drei Entscheidungssituationen erhoben, ob bereits schlechte Erfahrungen in vergleichbaren Situationen vorliegen.

6.2.4 Befragungsschritt 3 – *Verschiedene Vorgesetzte in der Arbeitssituation*

Im *dritten Schritt* der Internetbefragung wurde, wie in Kapitel 5.3.3 bereits angekündigt, die Conjoint-Analyse Verfahren zur Messung der spezifischen Vertrauens Erwartung (bzw. des sozialen Risikos) eingesetzt. Da die Entscheidung für eine solche Analyse den Aufbau des dritten Befragungsschrittes in seiner Form determiniert, wird zunächst auf das Analyseverfahren eingegangen. Darauf aufbauend wird erläutert, wie dieser Teil der Befragung konzeptioniert wurde.

6.2.4.1 Die Conjoint-Analyse als Analyseverfahren

Die Conjoint-Analyse (auch Conjoint-Measurement oder Verbundmessung genannt) stellt ein multivariates Analyseverfahren dar, welches bisher vorwiegend im Bereich des Marketing und der Neuproduktplanung Verwendung findet.⁹²² Sie gehört zu den bedeutendsten und populärsten Verfahren der Nachfragepräferenzmessung sowohl in der Wissenschaft als auch in der Marketingpraxis.⁹²³

Grundgedanke ist die Ermittlung der Präferenzstruktur von Konsumenten auf *indirektem* Wege. Den Probanden werden sog. Stimuli vorgelegt. Dies sind Produktalternativen, die durch verschiedene Eigenschaften und deren Ausprägungen gekennzeichnet sind. Probanden werden dann gebeten, diese Stimuli entsprechend ihrer Präferenz, also dem zugesprochenen Nutzen der jeweiligen Alternativen, z.B. per Rangfolge oder Kaufwahrscheinlichkeit zu ordnen.

Auf Basis dieser empirisch erhobenen Gesamtnutzen- bzw. Präferenzwerte kann der Beitrag einzelner Ausprägungen bzw. Produkteigenschaften zum Gesamtnutzen bzw. der Gesamtpräferenz berechnet werden, weshalb die Conjoint-Analyse als *dekompositionelles* Verfahren bezeichnet wird. Unterstellt wird in der Regel, dass sich der Gesamtnutzen additiv aus dem Nutzen der Eigenschaftsausprägungen (Teilnutzen) zusammensetzt. Im Kern ist die Conjoint-Analyse eine Analyse *individueller* Nutzenvorstellungen. Durch Aggregation der individuellen Ergebnisse lassen sich jedoch auch Aussagen über die Nutzenstruktur der Befragten insgesamt gewinnen.

Aus den ermittelten Teilnutzenwerten lässt sich auch die relative Wichtigkeit einer Eigenschaft zur Präferenzänderung berechnen.

⁹²² Vgl. Backhaus et al. (2000), S. 565 bzw. für einen Überblick über die Conjoint-Analyse auch die Dissertation von Melles (2001).

⁹²³ Vgl. Hensel-Börner (2000), S. 2.

Grundlage der Messung ist i.Allg. das additive Nutzenmodell⁹²⁴ der folgenden Art:

$$U_{im} = \sum_{j \in J} \sum_{k \in K_j} \beta_{ijk} * x_{jkm} + \varepsilon_{im} \text{ mit } (i \in I, m \in M)$$

wobei:

U_{im} – geschätzter Gesamtnutzen der m-ten Alternative für den i-ten Probanden

β_{ijk} – Teilnutzenwert für die k-te Ausprägung der j-ten Eigenschaft für den i-ten Probanden

$x_{jkm} = 1$: wenn bei der m-ten Alternative die k-te Ausprägung der j-ten Eigenschaft auftritt, 0:

sonst

ε_{im} – Störterm

Im Vergleich zu einer direkten Frage nach Wichtigkeiten verschiedener Eigenschaften hat die Conjoint-Analyse den Vorteil, dass Präferenzen ganzheitlich erhoben werden und Probanden nicht mit der Schwierigkeit der Definition des Konzeptes der „Wichtigkeit“ konfrontiert bzw. auch Verzerrungen durch sozial erwünschte Antworten vermieden werden.⁹²⁵ Man „erkauft“ diese Vorteile mit einem höheren Zeitaufwand, der Limitierung der einbezogenen Eigenschaften aufgrund möglicher Probandenüberforderung und höheren kognitiven Anforderungen an die Probanden und das Methodenwissen des Forschers.⁹²⁶

Ein interessantes Forschungsfeld für die Conjoint-Analyse stellt die Entscheidungsforschung bzw. -analyse dar. Durch Anwendung dieser indirekten Methode können Nutzenbeiträge einzelner Eigenschaftsausprägungen (z.B. einer Person, aber auch einer Situation) ebenso wie relative Wichtigkeiten von Eigenschaften zur Gesamtpräferenz ermittelt und Empfehlungen für eine für den Entscheidungsträger „ideale“ Situation bzw. Person abgeleitet werden.

Dabei sind jedoch, genau wie bei Anwendung innerhalb der Marktforschung, die Anforderungen an die Eigenschaften und deren Ausprägungen zu berücksichtigen. Diese müssen relevant, beeinflussbar, unabhängig und realisierbar sein. Ebenso müssen sie in einer kompensatorischen Beziehung zueinander stehen und dürfen keine k.-o.-Kriterien darstellen. Anhand eines im Mai 2002 durchgeführten Pre-Tests mit 133 Studierenden des Grundstudiums an der Friedrich-Schiller-Universität Jena wurde für die zugrundeliegende

⁹²⁴ Das additive Modell ist nicht zwingend. Prinzipiell sind auch nicht-lineare Modelle einsetzbar. Jedoch wird es aufgrund seiner Robustheit und einfachen Handhabung bei der Schätzung am häufigsten verwendet. Siehe dazu Hensel-Börner (2000), S. 20.

⁹²⁵ Zum Vergleich der dekompositionellen Conjoint-Analyse mit der kompositionellen *Self-Explicated-Methode* Green/Srinivasan (1990), S. 9f., Sattler/Hensel-Börner (2001), S. 123ff. oder Hensel-Börner (2000), S. 39.

⁹²⁶ Dazu ausführlicher Hensel-Börner (2000), S. 39.

Untersuchung u.a. abgefragt, ob solche Ausschlusskriterien vorliegen.⁹²⁷ Dies konnte mit den gewählten Ausprägungen verneint werden. Kritisch kann allerdings die Annahme des kompensatorischen Zusammenhanges der gewählten Eigenschaften bzw. sozialen Kategorien (siehe dazu auch die Argumentation in Kapitel 5.3.1.4) sein. Allerdings lässt sich diese Annahme auch für unzählige bereits durchgeführte Untersuchungen im Rahmen der Marktforschung in Frage stellen (z.B. Produktname vs. Produktdesign oder Marke vs. Reparaturservice).⁹²⁸

6.2.4.2 Die Auswahl der Variablen und deren Ausprägungen zur Beschreibung verschiedener Vorgesetzter

Wie gerade erläutert, erfordert die Anwendung einer Conjoint-Analyse einen speziellen Befragungsaufbau. Im vorliegenden Fall wurde der Vorgesetzte in der Arbeitssituation durch verschiedene Eigenschaften und soziale Kategorien charakterisiert.

Im Vergleich zu Befragungsschritt 2 war es das Ziel des 3. Befragungsschrittes, den Probanden spezifische Informationen zum Vertrauensnehmer zukommen zu lassen.

Auf Basis der Probandenbewertungen sollten Teilnutzenwerte pro Eigenschaftsausprägung bzw. pro Ausprägung der sozialen Kategorien sowie relative Wichtigkeiten der einzelnen Eigenschaften und sozialen Kategorien bestimmt werden.

Folgende Eigenschaften i.e.S. wurden für die Beschreibung des Vertrauensnehmers ausgewählt: Auf der Basis von Erkenntnissen zur Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von Transaktionspartnern wurde sich für die Mayer et al. (1995) genannten Eigenschaften Wohlwollen, Fähigkeiten und Integrität mit jeweils zwei Ausprägungen ([... in großem Maße vorhanden]; [Zweifel an ...]) entschieden. Es wurden jeweils nur zwei Ausprägungen ausgewählt, um die Anzahl der daraus zu erzeugenden Beschreibungen von Vorgesetzten gering zu halten. Dies erschien der Autorin notwendig, um die Wahrscheinlichkeit einer möglichen Überforderung der Probanden gering zu halten. Die hier gewählten Ausprägungen wurden schließlich auf Basis der Ergebnisse des durchgeführten Pre-Tests festgelegt. Wichtig

⁹²⁷ 35 der 133 Probanden erhielten Fragen, die mögliche nicht akzeptable Eigenschaftsausprägungen identifizieren sollten.

⁹²⁸ Siehe die Anwendungsbeispiele der Conjoint-Analyse in Backhaus et al. (2000), S. 567. Die Autorin berücksichtigt diesen kritischen Punkt durch eine vorsichtige Interpretation der Ergebnisse.

war es, solche Eigenschaften und Ausprägungen zu identifizieren, die den in Kapitel 6.2.4.1 genannten Erfordernissen der Conjoint-Analyse genügten.⁹²⁹

Den Probanden wurde zum besseren Verständnis erläutert, was unter den drei Eigenschaften zu verstehen ist.⁹³⁰

Neben den drei Eigenschaften wurde die soziale Kategorie Alter (mit den drei Ausprägungen [25-35 Jahre], [36-45 Jahre], [46-60 Jahre]) und das Geschlecht in die Analyse einbezogen. Zur Durchführung der Conjoint-Analyse wurden aus diesen fünf Eigenschaften i.e.S. und den beiden sozialen Kategorien bzw. deren Ausprägungen auf der Basis einer Prozedur zur Erzeugung orthogonaler Designs⁹³¹ („Orthoplan“) 10 verschiedene Vorgesetztenbeschreibungen gebildet. Die Probanden wurden gebeten, für jede dieser Beschreibungen eine Wahrscheinlichkeit vom 0-100% über die angenommene Vertrauenswürdigkeit des- oder derjenigen hypothetischen Vorgesetzten zu bilden. Acht Situationen wurden dabei für die Analyse verwendet, während die verbleibenden zwei als sog. „Hold-out-Sets“ für die Validität des Verfahrens herangezogen wurden.

In der folgenden Abbildung ist beispielhaft veranschaulicht, wie solche Vorgesetztenbeschreibungen aussahen.

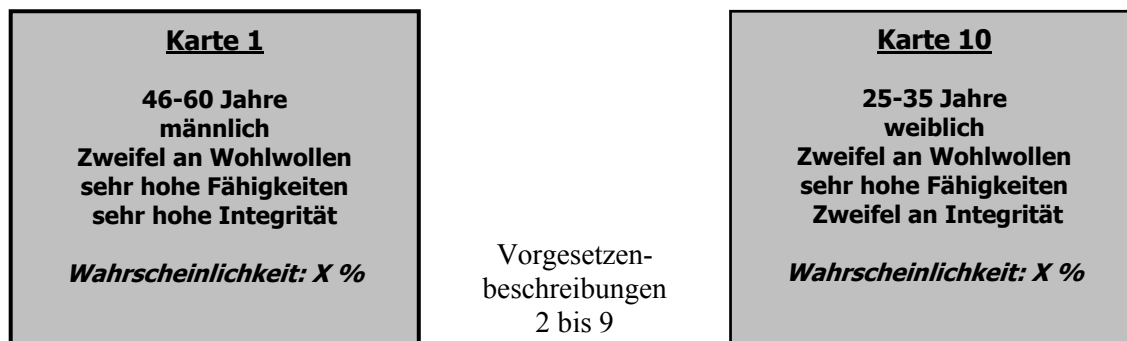


Abbildung 26: Beispiel für die Vorgesetztenbeschreibungen im dritten Befragungsschritt

Eigene Erstellung

⁹²⁹ So wurden die Studierenden beispielweise nach inakzeptablen Eigenschaften und Eigenschaftsausprägungen gefragt.

⁹³⁰ Screenshots der Befragung finden sich im Anhang.

⁹³¹ Ein Design ist orthogonal, wenn jede Ausprägung eines Merkmals gleich häufig mit jeder Ausprägung der anderen Merkmale kombiniert ist. Zur Erstellung bedient man sich der sog. Addelman-Pläne. Dazu Addelman (1962), S. 21ff.

6.3 Ergebnisse der Internetbefragung und deren Diskussion

6.3.1 Die Teilnahme im Zeitverlauf

Im Zeitraum von Mitte September bis Ende November 2002 beteiligten sich 2081 Probanden, die *alle* über die Seite www.wer-vertraut-wem.de auf die Untersuchung zugriffen. Kein einziger Zugriff konnte über die Seite www.rationalchoice.de vermerkt werden. Dieser Befund könnte die folgenden zwei Ursachen haben. Zum einen vermutet die Autorin einen Einfluss der persönlichen Ansprachemethode für die Befragungsseite www.wer-vertraut-wem.de. Zum anderen könnten aber auch unterschiedliche Erwartungen bei potentiellen Befragungsteilnehmern aufgetreten sein. Denkbar wäre etwa, dass eine englischsprachige Seite höhere „Hemmschwellen“ verursacht oder potentielle Befragungsteilnehmer eine negative Assoziation mit der „Rational-Choice-Theorie“ verbinden. Eine diesbezügliche Ursachenforschung stellt ein interessantes Forschungsfeld dar.

Obwohl über www.wer-vertraut-wem.de ein starker Peak der Teilnahmezahlen in den ersten Tagen nach Bekanntgabe der Befragung zu verzeichnen war, nahmen nach acht Wochen durchschnittlich immer noch 10 Teilnehmer pro Tag teil, was sich nur über das sog. Schneeballsystem⁹³² erklären lässt.

⁹³² Hierzu sei auf Diekmann (1998), S. 346f. verwiesen. Anzunehmen ist, dass über die Bitte –in den über die Verteilerlisten versendeten E-mails– die Untersuchung an weitere Personen weiterzuleiten, die dann auch wieder diese Bitte erhalten, auch über einen längeren Zeitraum hinweg noch Probanden erreicht werden können.

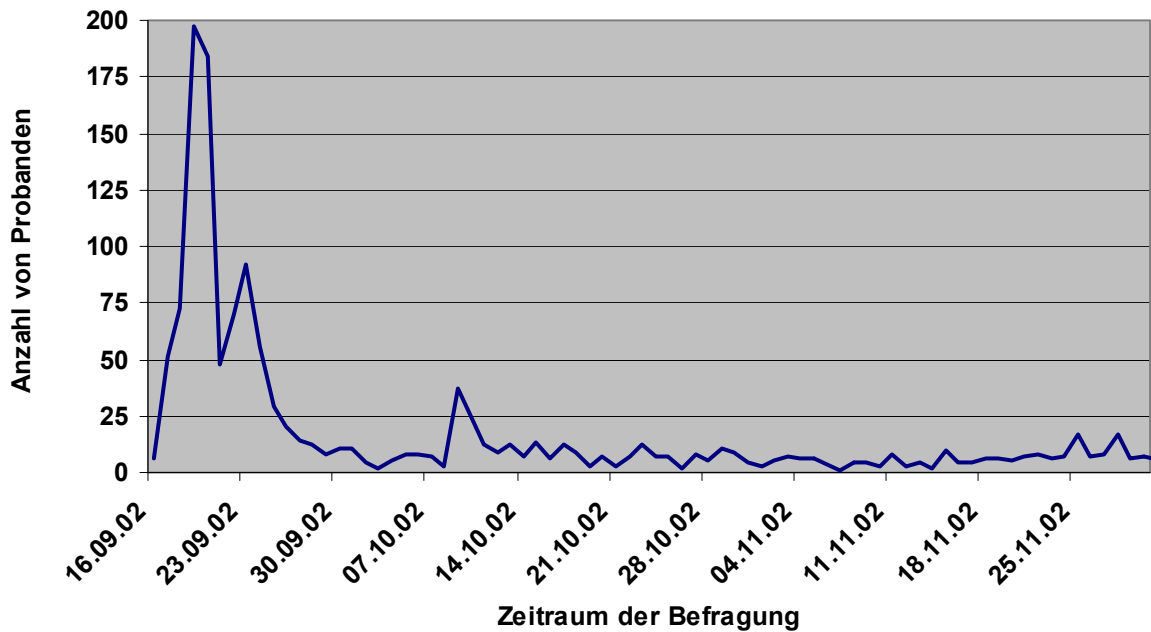


Abbildung 27: Anzahl der Teilnehmer im Zeitverlauf

Eigene Erstellung

Von diesen 2081 Datensätzen wurden schließlich 1330 Datensätze analysiert. Gefiltert wurden zunächst gleiche IP-Nummern. Um Mehrfachnennungen zu vermeiden, erfolgte nur eine Berücksichtigung des ersten Datensatzes, der unter einer IP-Nummer abgespeichert worden war. Alle anderen Datensätze unter der gleichen IP-Nummer (214 Datensätze) wurden eliminiert. Dieses Verfahren beinhaltet zwar die Gefahr, dass tatsächlich gültige Datensätze (etwa wenn in einem Unternehmen unter einer IP-Nummer verschiedene Rechner laufen oder wenn verschiedene Personen von einem Rechner aus an der Befragung teilnehmen) nicht berücksichtigt werden, allerdings gibt es technisch, wie in Kapitel 6.1.2.2 erläutert, keinen anderen realisierbaren Weg des Ausschlusses von möglichen Mehrfachteilnahmen.

Weiterhin wurden unvollständig ausgefüllte Datensätze eliminiert. Immerhin brach trotz der getroffenen Vorkehrungen zur Verminderung von Abbruchraten⁹³³ noch ca. jeder fünfte Proband frühzeitig ab (462 Datensätze).

Darüber hinaus wurden solche Datensätze, die gleiche Werte für die Felder, in denen verschiedene Wahrscheinlichkeiten angegeben werden sollten (z.B. wurde für alle 10

⁹³³ Vgl. dazu Kapitel 6.1.3.

Vorgesetztenbewertungen ein Wert von 0% angegeben) und die nicht existierende E-Mail-Adressen oder Telefonnummern beinhalteten, eliminiert. Mit 63,9% ist der Anteil auswertbarer Datensätze zwar eher gering, im Vergleich zu üblichen Stichprobenumfängen ökonomischer empirischer Untersuchungen jedoch sehr hoch. Hinsichtlich der Verwendung von Internetbefragungen bietet der hier in Verbindung mit Direktansprachen erreichte Umfang von 1330 Datensätzen enorme und auch zukünftig vielversprechende Möglichkeiten der Datengewinnung. Dieses Ergebnis wird dadurch unterstützt, dass sich keine signifikanten Unterschiede in den Antworten in Bezug auf die Zugangsart zur Internetuntersuchung (Standleitung vs. Modem) nachweisen ließen.⁹³⁴

6.3.2 Die demografischen Merkmale der Teilnehmer

Von den 1330 Probanden sind 48% männlich und entsprechend 52% weiblich. Dieser Befund kann aufgrund der Erkenntnisse zur allgemeinen Nutzerstruktur im Internet mit einer i.Allg. geringeren Frauenquote, wie in Kapitel 6.1.2.2 beschrieben, als überraschend bewertet werden.

Mit 69% ist die Mehrzahl der Probanden zwischen 20 und 34 Jahren alt (Altersklasse 1). Obwohl auch andere Altersklassen vertreten sind, wird bereits deutlich, dass die demografische Struktur der Befragungsteilnehmer von der Struktur der (deutschen) Gesamtbevölkerung – wie auch aufgrund verschiedenster Untersuchungen (siehe dazu ebenfalls Kapitel 6.1.2.2) vermutet – stark abweicht. Die Mehrzahl der Probanden ist ledig.

⁹³⁴ Es wurde vermutet, dass unterschiedlich hohe Kosten des Internetzugangs verzerrende Effekte auf die Ergebnisse haben könnten. Vgl. dazu Kapitel 6.2.1.

Alter der Probanden

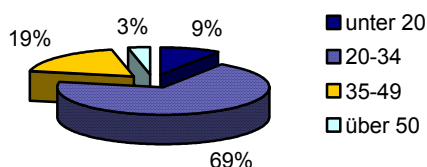


Abbildung 28: Alter der Probanden

Eigene Erstellung

Familienstand der Probanden

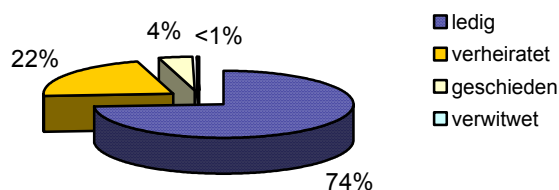


Abbildung 29: Familienstand der Probanden

Eigene Erstellung

Hinsichtlich des Bildungsniveaus wurden folgende Angaben gemacht. 23 Befragte (1,7%) haben (noch) keinen Abschluss, 85 (6,4%) haben einen Hauptschul-, 288 (21,7%) einen Realschulabschluss, 478 (35,9%) haben Abitur und 34,3% (N=456) der Befragten haben ein Studium abgeschlossen. Die Daten lassen eine Schlussfolgerung dahingehend zu, dass 638 Auskunftspersonen nicht mehr in der Ausbildung sind. Der vorliegende Datensatz unterscheidet sich somit deutlich von den häufig verwendeten Studentenbefragungen.

6.3.3 Die Vertrauenseinstellung und Einschätzung des sozialen Risikos

Die Interpersonal Trust Scale von Rotter beinhaltet 25 Items, wobei jedes Item auf einer 5er-Likert-Skala bewertet wird. Daraus ergibt sich eine mögliche Gesamtpunktzahl von 25 bis 125 Punkten. Nach Rotter wird eine Trennung der Probanden in „low trusters“ und „high trusters“ anhand der 50%-Grenze vorgenommen,⁹³⁵ d.h., Probanden ab 75 Punkten werden den „high trusters“ und Probanden unter 75 Punkten den „low trusters“ zugeordnet. Da Rotter keine Aussage darüber trifft, wie mit den Probanden mit einer Summe von genau 75 zu verfahren ist, wurden diese im Folgenden von der Analyse ausgeschlossen. Auf dieser Basis wurden 1305 Datensätze analysiert. 1118 Befragte (85,7%) wurden danach als „low trusters“ und lediglich 187 (14,3%) als „high trusters“ eingestuft.⁹³⁶

⁹³⁵ Vgl. Rotter (1981), S. 24.

⁹³⁶ Dieses Ergebnis könnte im Vergleich zum Investmentspiel von Berg et al. (1995) darauf hindeuten, dass Investoren des Types „high trusters“ dem Vertrauensnehmer derart vertrauen, dass sie ihre gesamte Anfangsausstattung investieren. Fünf der 32 Investoren (15,6%) investierten ihren gesamten Betrag. Weitere Forschungsanstrengungen sind nötig, um zu prüfen, ob dieses Resultat aufgrund der Vertrauenseinstellung oder zufällig bzw. aufgrund anderer versteckter Faktoren zustande gekommen ist.

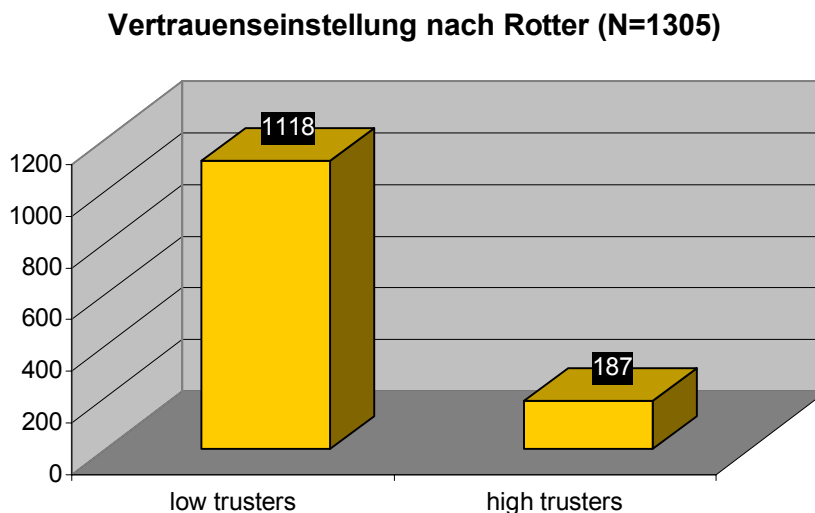


Abbildung 30: Zuordnung der Probanden entsprechend der Vertrauenseinstellung nach Rotter
Eigene Erstellung

Hochreich/Rotter (1970) untersuchten die Entwicklung der generalisierten Vertrauenseinstellung für die Jahre 1964 bis 1969 bei amerikanischen Psychologiestudenten im Grundstudium (elementary psychology students).⁹³⁷ Im Jahre 1964 betrug der Summenmittelwert⁹³⁸ der ITS-Skala 72,4, während er 1969 nur noch 66,6 betrug. Dabei fielen insbesondere die Bewertungen für die Items ab, die Vertrauen in Politikbereiche, Massenmedien und Gesellschaft allgemein abfragten, was durch die (internationale) politische Situation während dieser Zeiten begründet werden kann.

Die vorliegende eigene Untersuchung lässt aufgrund der Unterschiedlichkeit der Erhebungszeitpunkte keine Vergleichbarkeit mit der von Hochreich/Rotter durchgeführten Analyse zu, jedoch kann man diejenigen Befragten zugrunde legen, die „unter 20“ und „21-34“ Jahre alt sind und als höchsten Bildungsabschluss das Abitur angeben. Damit ist zwar nicht sichergestellt, dass diese Gruppe nur aus Studierenden besteht (schließlich können in diese Gruppe auch all diejenigen fallen, die nach erfolgreichem Abitur eine Berufsausbildung begannen und evtl. auch schon beendet haben), jedoch ist aufgrund der Anprachetechnik zu vermuten, dass die Mehrzahl der Gruppe (N=485) tatsächlich Studierende sind. Der

⁹³⁷ Für die Untersuchung zu generalisierter Vertrauenseinstellung im Rahmen dieser Arbeit wäre zwar die Betrachtung des Anteils von „low trusters“ zu „high trusters“ über die Zeit interessanter, allerdings wird eine solche Betrachtung von Hochreich/Rotter (1970) nicht vorgenommen. Auch die dort vorliegenden Daten lassen eine solche Betrachtung nicht zu.

⁹³⁸ Dieser Summenmittelwert berechnet sich, indem man die erreichten Punktzahlen pro Item über jeden Probanden addiert und diesen Wert durch die Gesamtzahl der Probanden teilt.

Mittelwert der Summe der ITS betrug hier 64,8 ($\sigma=9,2$). Vergleichende Aussagen zwischen den USA und Deutschland sind jedoch auf Basis des vorliegenden Datenmaterials nicht zulässig.⁹³⁹ Auch wenn Rotter dies in seinen Werken nicht explizit erwähnt, könnte man die Vermutung äußern, dass die generalisierte Vertrauenseinstellung auch kulturabhängig ist.⁹⁴⁰

Für einen solchen Vergleich benötigt man aktuelle Vergleichsdaten aus Nordamerika. Die Autorin führte dazu eine Internetbefragung an der University of Calgary (Kanada) durch. Daran nahmen im Erhebungszeitraum von Anfang September bis Ende November 2003 340 Probanden teil.⁹⁴¹ 286 Datensätze wurden schließlich einer Analyse unterzogen.⁹⁴² Der Mittelwert der Summe der ITS auf Basis der kanadischen Daten ist mit 66,3 ($\sigma=9,2$) nur geringfügig höher als der Mittelwert des Subsamples der in Deutschland erhobenen Daten.

Größere Unterschiede lassen sich jedoch beim Vergleich der Anteile der „high trusters“ an der jeweiligen Stichprobe feststellen.

Für diesen Vergleich der Anteile der „high trusters“ an den ausgewählten Vergleichsgruppen wurden jeweils acht Datensätze des kanadischen und des deutschen Datensatzes aus der Analyse ausgeblendet, weil diese Probanden genau den Trennwert von 75 Punkten aufwiesen. 16,9% der damit verbleibenden N=278 Probanden des kanadischen Datensatzes konnten den „high trusters“ zugerechnet werden. Da die Probanden nicht ausschließlich aus Kanada stammen, wurde zusätzlich nach Nationalität getrennt. Hier ergab sich ein Anteil der „high trusters“ an allen Probanden mit kanadischer Nationalität (N=230) von 16,5% während der Anteil von „high trusters“ mit anderer Nationalität (N=48) 18,8% beträgt.

⁹³⁹ So wäre beispielweise interessant, ob die generalisierte Vertrauenseinstellung in Nordamerika auch weiterhin gesunken ist und ob diese heutzutage im Vergleich mit der in Deutschland erhobenen höher, niedriger oder in etwa gleich ist.

⁹⁴⁰ So z.B. auch Fukuyama (1995) oder Putnam (1993).

⁹⁴¹ Auch in dieser Befragung wurde den Probanden ein finanzieller Anreiz in Aussicht gestellt. Alle Teilnehmer, die den Fragebogen vollständig ausfüllten, nahmen an einem Gewinnspiel teil. Zwei Gewinner gewannen Can\$ 50. Neben der generalisierten Vertrauenseinstellung wurden in dieser Befragung noch andere Daten erhoben (z.B. wurde hier auch nach vergangenem vertrauensvollem Verhalten gefragt und wurde das Vertrauensspiel nach Berg et al. [1995] integriert). Siehe hierzu Friedrich (2004). In diesem Zusammenhang möchte die Autorin dem Department of Economics der Universität von Calgary, insbesondere Prof. Robert Oxoby ihren herzlichsten Dank sowohl für die freundliche und engagierte Unterstützung bei der Durchführung dieses Projektes als auch die finanzielle Unterstützung aussprechen.

⁹⁴² Eliminiert wurden 41 Datensätze. 33 Probanden brachen die Befragung ab oder gaben keine E-Mailadresse oder alternativ Telefonnummer an. 8 Datensätze wurden wegen Unplausibilität der Daten eliminiert. Von den verbleibenden 299 Datensätzen wurden 13 deshalb nicht betrachtet, weil die Probanden entweder angaben, älter als 34 Jahre zu sein oder bereits ein Studium abgeschlossen hatten. Diese Nichtberücksichtigung ist für einen Vergleich der kanadischen Daten mit dem genannten Sample der N=485 deutschen Daten unerlässlich.

Im Vergleich mit dem Subsample des deutschen Datensatzes von $N=477$ ⁹⁴³ sind diese Anteile der „high trusters“ jedoch erheblich höher. Gerade einmal 12% der Probanden des deutschen Subsamples können den „high trusters“ zugerechnet werden.⁹⁴⁴

Der Skala von Rotter kann auf Basis der insgesamt erhobenen Werte eine „recht hohe“ Reliabilität mit einem Cronbach's Alpha von 0,75 zugesprochen werden.⁹⁴⁵ Analysiert man die Trennschärfe-Koeffizienten, so sollten die Items 18 und 20 eliminiert werden. Die Reliabilität der Skala verbessert sich durch diese Eliminierung aber nur unwesentlich zu 0,76. In Anbetracht der Tatsache, dass die Rotter-Skala eine anwendungsfertige Skala für Endnutzer darstellt, wurde deshalb im Weiteren von der Eliminierung der beiden genannten Items abgesehen.

| Bewertung in Situation | Vertrauens-einstellung | N ⁹⁴⁶ | Mittlerer Rang | Rangsumme | Irrtumswahr-scheinlichkeit p ⁹⁴⁷ |
|------------------------|------------------------|------------------|----------------|-----------|---|
| Arbeitsbeziehung | „low trusters“ | 1118 | 625,35 | 699141,50 | 0,000 |
| | „high trusters“ | 187 | 818,31 | 153023,50 | |
| | Gesamt | 1305 | | | |
| Bekanntensbeziehung | „low trusters“ | 1118 | 633,16 | 707871,00 | 0,000 |
| | „high trusters“ | 187 | 771,63 | 144294,00 | |
| | Gesamt | 1305 | | | |
| Internetauktion | „low trusters“ | 1118 | 645,39 | 721545,50 | 0,0365 |
| | „high trusters“ | 187 | 698,50 | 130619,50 | |
| | Gesamt | 1305 | | | |

Abbildung 31: Einfluss der Vertrauenseinstellung auf die Vorgesetztenbewertung in den drei untersuchten Situationen

Eigene Erstellung

⁹⁴³ Auch hier wurden 8 der 485 Datensätze wegen des genau erreichten Trennwertes von 75 nicht betrachtet.

⁹⁴⁴ Zu möglichen Gründen und Folgerungen ausführlicher Friedrich (2004).

⁹⁴⁵ Siehe dazu die Interpretation in Bühl/Zöfel (2000), S. 507.

⁹⁴⁶ Hier wird sich hier nicht mehr auf das Subsample bezogen, welches für den länderbezogenen Vergleich herangezogen wurde.

⁹⁴⁷ Es wurde hier ein einseitiger Signifikanztest durchgeführt. Da SPSS standardmäßig nur zweiseitige Tests durchführt, wurden die angegebenen Irrtumswahrscheinlichkeiten p entsprechend halbiert.

Vermutet wurde in Hypothese 1, dass Entscheidungsträger mit einer hohen generalisierten Vertrauenseinstellung das soziale Risiko in einer Situation, die keine weiteren relevanten Informationen für den Entscheider beinhaltet, c.p. geringer einschätzen als Entscheidungsträger mit einer geringen generalisierten Vertrauenseinstellung.⁹⁴⁸

Diese Hypothese wurde auf Basis der oben erläuterten Teilung der Probanden in die zwei Gruppen überprüft. „High truster“ bewerten danach das soziale Risiko geringer als „low truster“. Unter Verwendung des nicht parametrischen Mann-Whitney-U-Testes⁹⁴⁹ kann diese Hypothese für alle drei untersuchten Situationen bei einem Signifikanzniveau von $\alpha=5\%$ akzeptiert werden.⁹⁵⁰

Auf Basis der Argumentation in Kapitel 5.4 wird ferner vermutet, dass die Vertrauenseinstellung einen – wenngleich geringeren – Einfluss behält, auch wenn spezifische Informationen zum Vertrauensnehmer vorhanden sind.⁹⁵¹ Diese wurden den Probanden in Befragungsschritt 3 mit den 10 verschiedenen Vorgesetztenstimuli gegeben. Über die 10 angegebenen Wahrscheinlichkeiten angenommenen vertrauenswürdigen Verhaltens wurde der Mittelwert gebildet und die diesbezüglichen Unterschiede zwischen „low trusters“ und „high trusters“ analysiert. Nach Anwendung eines t-Tests ergab sich, dass die „low trusters“ (N=1118) einen Mittelwert über alle angegebenen Wahrscheinlichkeiten vertrauenswürdigen Verhaltens der Vorgesetzten-Stimuli von 55,3% aufwiesen, wohingegen der Mittelwert der „high trusters“ (N=187) mit 61,2% signifikant höher war. Das heißt, dass die „low trusters“ das soziale Risiko über alle gegebenen Vorgesetzten entsprechend höher einschätzen. Dieses Ergebnis ist mit $p<0,001$ hoch signifikant. Auch wenn spezifische Informationen über den potentiellen Vertrauensnehmer gegeben sind, besteht somit ein Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit. Offenen

⁹⁴⁸ Erinnert werden soll hier nochmals an den in der vorliegenden Arbeit unterstellten Zusammenhang, dass die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit das Gegenteil bzw. die Gegenwahrscheinlichkeit der Einschätzung des sozialen Risikos darstellt.

⁹⁴⁹ Dieser findet dann Anwendung, wenn die intervallskalierten unabhängigen Variablen keine Normalverteilung aufweisen oder lediglich ordinalskaliert sind. Dazu Bühl/Zöfel (2000), S. 108 und S. 292ff.

⁹⁵⁰ Es wurde hierbei und im Folgenden für die Überprüfung der Hypothesen 4b, 4c ein einseitiger nicht-parametrischer Signifikanztest angewendet. Die aufgestellten Hypothesen wurden hierbei jeweils als Alternativhypothesen (H1) formuliert. Aufgrund der Debatte um die Aussagekraft eines Signifikanztests, wurde auf „strenge“ statistische Schlussfolgerungen wie „Falsifikation bzw. Widerlegung der Nullhypothese“ und deshalb „Annahme der Alternativhypothese“ verzichtet. Die Autorin ist jedoch der Meinung, dass der Signifikanztest ein probates Mittel zur Überprüfung von Hypothesen ist, zu welchem es keine geeigneten Alternativen mit wenigstens gleich hohem Aussagegehalt gibt. Im Sinne Poppers wird ferner auf folgenden wissenschaftstheoretischen Sachverhalt hingewiesen. Hypothesen können nicht endgültig bestätigt werden. Sie können allenfalls als „vorläufig wahr“ oder „vorläufig bewährt“ akzeptiert werden, d.h. die Wahrheit kann nicht endgültig festgestellt werden. Die Falschheit einer Aussage kann hingegen endgültig festgestellt werden. Siehe dazu z.B. Schumann (1999), S. 10.

⁹⁵¹ Allerdings wurde dies nicht als explizite Hypothese formuliert.

Forschungsbedarf stellt hingegen die Frage nach der Stärke der generalisierten Vertrauenseinstellung in diesen Situationen dar. Mayer et al. (1995) vermuten in Situationen mit spezifischen Informationen nur einen moderierenden Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung.⁹⁵² Hierzu sind mit der durchgeführten Untersuchung keine Aussagen möglich.

6.3.4 Die Art der Situation und die Einschätzung des sozialen Risikos

In Hypothese 2 wurde vermutet, dass die Einschätzung des sozialen Risikos c.p. umso geringer ist, je länger die Dauer der Beziehung, je höher die Häufigkeit der Kontakte, je stabiler die Beziehung, je vielschichtiger die Kontakte, je konvergenter die Interessen von Vertrauensgeber und -nehmer, je geringer die Anonymität, je kleiner die Gruppengröße, je stärker soziale Normen und Rollenerwartungen sowie mögliche Sanktionen sind.

Entsprechend der Argumentation im Kapitel 6.2.3 wurde erwartet, dass die Einschätzung des sozialen Risikos in der Bekanntenbeziehung am geringsten und in der Situation der Onlineauktion am höchsten ist. Betrachtet man die Mittelwerte der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Transaktionspartners für jede der drei Situationen, so ist es tatsächlich so, dass das geringste soziale Risiko in der Situation mit Bekannten des sozialen Nahraums wahrgenommen wird (d.h. die Vertrauenswürdigkeit eines Transaktionspartners in dieser Situation mit $\mu_B=81,2\%$ am höchsten bewertet wird). Für die anderen beiden Situationen muss jedoch festgestellt werden, dass die Mittelwerte mit $\mu_A=63,6\%$ für die Arbeitssituation und $\mu_I=65,4\%$ für die Internetauktion der formulierten Hypothese nicht entsprechen.

Auf Basis eines t-Testes kann festgestellt werden, dass sich der Mittelwert von $\mu_B=81,2\%$ hoch signifikant ($\alpha<1\%$) von den anderen beiden ermittelten Mittelwerten unterscheidet. Allerdings besteht kein signifikanter Unterschied in den Mittelwerten zwischen $\mu_A=63,6\%$ und $\mu_I=65,4\%$.

Der aufgestellten Hypothese entsprechend bewerteten nur die Probanden, die der Gruppe der „high trusters“ zugeordnet wurden, also eine hohe generalisierter Vertrauenseinstellung aufweisen ($\mu_B=86,9\% > \mu_A=73,5\% > \mu_I=68,6\%$).

⁹⁵² Vgl. Mayer et al. (1995), S. 721f.

Vergleicht man die Vertrauensvergabe in der Situation mit Bekannten mit den beiden anderen Situationen zusammen, so lässt sich feststellen, dass die in der Hypothese genannten Beziehungsmerkmale Dauerhaftigkeit, Stabilität, Häufigkeit, Vielschichtigkeit, keine Anonymität, Interessenkonvergenz, Rollenerwartungen, soziale Normen und damit verbundene Sanktionierungsmöglichkeiten am stärksten in der Situation der Vertrauensbeziehung mit Bekannten ausgeprägt sind. Im Vergleich dazu weisen die anderen beiden Situationen einzelne Merkmale entweder in geringerer Ausprägung oder auch gar nicht auf. Die vorliegende Untersuchung lässt keine Aussage darüber zu, welche dieser (oder auch andere, hier nicht berücksichtigte) Entscheidungskriterien die Befragten zur Einschätzung der Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens herangezogen haben. Hier besteht weiterer Forschungsbedarf.

Eine weitere Erklärung für das Ergebnis könnte sein, dass die beiden Situationen der Arbeitsbeziehung und der Teilnahme an einer Internetauktion im Vergleich zur Bekanntensituation von den Probanden mit geringer Vertrauenseinstellung als ähnlich risikobehaftet wahrgenommen wurden und diese weitere Überlegungen zum „Schatten der Vergangenheit und Zukunft“ gar nicht erst in ihre Bewertung einfließen ließen. Auch hier ist die Frage interessant, auf welche Kriterien sich die Befragten bezogen.

Eine alternative Erklärung könnte aber auch Zeitdruck bei der Beantwortung oder eine Überforderung der Probanden sein. Die erhobenen Daten lassen eine solche Überprüfung jedoch nicht zu. Hier müssten weitere Forschungsbemühungen ansetzen.

Interessant ist auch ein Blick auf die angegebenen Situationserfahrungen. So bewerteten Probanden mit Arbeitnehmererfahrung (N=1114) das soziale Risiko in der Arbeitssituation mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von $p=0,007$ geringer (mittlerer Rang für die Vertrauenswürdigkeit 677,9 vs. 601,5) als Probanden ohne diese Erfahrung (N=216). Hinsichtlich der Erfahrungen mit Internettransaktionen ist dieser Effekt sehr viel deutlicher. Probanden mit Erfahrung (N=820) nahmen das soziale Risiko hoch signifikant ($p=0,001$) geringer wahr (mittlerer Rang 786,19 vs. 469,8) als Probanden ohne solche Erfahrungen (N=509, ein Datenpunkt fehlte hier).

| Arbeitsbeziehung | Erfahrung als Arbeitnehmer vorhanden | keine Erfahrung als Arbeitnehmer vorhanden |
|-------------------------|--|---|
| | N=1114 | N=216 |
| $\mu_A=63,5\%$ | $\mu_A=64,3\%$ | $\mu_A=59,8\%$ |
| | | |
| Internetauktion | bereits an Internetauktionen teilgenommen | keine Erfahrungen mit Internetauktionen |
| | N=820 | N=509 |
| $\mu_I=65,4\%$ | $\mu_I=73,4\%$ | $\mu_I=52,6\%$ |

Abbildung 32: Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit in Abhängigkeit von vorhandenen Erfahrungen
Eigene Erstellung

Es kann angenommen werden, dass diejenigen, die noch nie an einer Internetauktion teilgenommen haben, dies aufgrund des von ihnen wahrgenommenen hohen sozialen Risikos noch nicht getan haben. Auch innerhalb dieser Gruppe ist es so, dass diejenigen mit einer hohen generalisierten Vertrauenseinstellung (63,8%, N=77) das soziale Risiko geringer einschätzen als diejenigen mit geringer generalisierter Vertrauenseinstellung (50,5%, N=421).⁹⁵³

Der Mittelwert derer, die bereits an einer Internetauktion teilgenommen haben und dort schlechte Erfahrungen machen mussten (N=173), beträgt 66,4%. Hingegen beläuft sich dieser Wert bei den Probanden ohne solche schlechten Erfahrungen auf 75,3%, N=647). Interessanterweise schätzen Probanden mit schlechten Erfahrungen das soziale Risiko immer noch geringer ein als Probanden, die noch nie an einer Auktion im Internet teilgenommen haben.

Die entsprechenden Werte betragen für die Arbeitssituation 59,8% für diejenigen Befragten, die bereits schlechte Erfahrungen machen mussten (N=635) vs. 70,3% für diejenigen, die noch keine solchen Erfahrungen sammelten (N=479).

Immerhin mussten 57% der Befragten bereits schlechte Erfahrungen in Arbeitsbeziehungen sammeln, die auf ein persönliches Verschulden des Vorgesetzten zurückzuführen sind. Die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens, die diese Personen angaben, entspricht der Wahrscheinlichkeit, die diejenigen angaben, die noch keine Erfahrung als Arbeitnehmer aufweisen können.

⁹⁵³ 11 Datensätze wurden nicht berücksichtigt, weil Probanden den Skalenwert von insgesamt 75 Punkten aufwiesen.

Exkurs: Der Einfluss von Erfahrungen in den jeweiligen Situationen auf die Rotter-Skala

Wie in Kapitel 5.2.2 zur Sozialen Lerntheorie erläutert wurde, gibt es aufgrund der unterschiedlichen Erfahrungen, die Individuen im Laufe ihres Lebens sammeln, interindividuelle Unterschiede hinsichtlich einer generalisierten Vertrauenseinstellung. So könnte man vermuten, dass Probanden mit erlebten schlechten Erfahrungen eine niedrigere generalisierte Vertrauenseinstellung aufweisen als diejenigen ohne solche Erfahrungen.

Legt man einer Analyse die Summe der erzielten Punkte der Items des Fragebogens von Rotter zugrunde und fasst all diejenigen Befragten, die schlechte Erfahrungen in allen drei Situationen gemacht haben (N=40, $\mu=61$ Punkte), zu einer Gruppe zusammen und vergleicht diese mit den verbleibenden Befragten (N=1285, 5 fehlende Werte), so kann diese Vermutung durch die Ergebnisse eines Mann-Whitney-U-Testes bei einem Signifikanzniveau von $\alpha=1\%$ (mittlerer Rang 506,8 vs. 667,7) bestätigt werden. Für schlechte Erfahrungen innerhalb einer Arbeitssituation (mittlerer Rang 600,0 bei N=671 Befragten mit schlechten Erfahrungen vs. 724,8 bei N=651 Befragten ohne solche Erfahrungen bei $p=0,000$) und in einer Situation mit Bekannten (mittlerer Rang 546,9 bei N=293 Befragten mit schlechten Erfahrungen vs. 697,8 bei N=1035 Befragten ohne solche Erfahrungen bei $p=0,000$) kann dies ebenfalls durch die jeweils einzelnen Analysen bestätigt werden. Auch für die Situation der Internetauktion ist der mittlere Rang derjenigen, die bereits schlechte Erfahrungen sammeln mussten, niedriger als derjenigen ohne solche Erfahrungen – jedoch ist dieses Ergebnis nicht signifikant.

Allerdings muss hier angemerkt werden, dass die durchgeführten Tests keine Aussagen über den Kausalzusammenhang zulassen. So kann es durchaus auch denkbar sein, dass die „low trusters“ aufgrund ihrer geringen generalisierten Vertrauenseinstellung schlechte Erfahrungen machen. Hier ist weitergehender Forschungsbedarf von Nöten.

Fasst man all diejenigen Probanden zu einer Gruppe zusammen, die in keiner der drei Situationen bereits schlechte Erfahrungen sammeln mussten, und vergleicht, wie viele Personen davon als „high trusters“ eingestuft wurden, so kommt man zu folgendem Ergebnis: 197 Probanden hatten in keiner der drei Situationen schlechten Erfahrungen sammeln müssen, jedoch sind nur 42 (21,3%) davon den „high trusters“ zugeordnet.

Ersichtlich wurde in diesem Exkurs, dass Erfahrungen eine Rolle spielen, da der Anteil Vertrauensvoller unter den genannten Bedingungen wesentlich höher ist als der Referenzwert (14,7%) auf Basis der ITS. Allerdings wurde auch deutlich, wie dies auch zu erwarten war, dass noch zahlreiche andere Bereiche als die hier betrachteten die generalisierte Vertrauenseinstellung beeinflussen.

6.3.5 Die relativen Wichtigkeiten der Eigenschaften und der sozialen Kategorien des Transaktionspartners

In Hypothese 3a wurde vermutet, dass den Eigenschaften des Vertrauensnehmers Wohlwollen, Fähigkeiten und Integrität in der Einschätzung des sozialen Risikos seitens eines Vertrauensgebers in bestehenden Beziehungen eine höhere relative Bedeutung beigemessen als den sozialen Kategorien Alter und Geschlecht des Vertrauensnehmers.

In Hypothese 3b wurde für bestehende (Arbeits-)Beziehungen angenommen, dass bei der Einschätzung des sozialen Risikos seitens des Vertrauensgebers den Eigenschaften Kompetenz/Fähigkeiten und Integrität ein größeres Gewicht beigemessen wird als dem Wohlwollen eines potentiellen Vertrauensnehmer.

Vorangestellt werden soll den Ergebnissen zunächst, dass die interne Validität der durchgeführten Conjoint-Analyse mit einem Pearsons R^2 von 0,97 bzw. einem Kendalls τ von 0,93 als sehr gut angesehen werden kann. Die externe Validität ist hingegen mit einem Kendalls τ von 0,56 nur als befriedigend zu bewerten.

Als Ergebnis der Conjoint-Analyse ergeben sich zunächst die Teilnutzenwerte⁹⁵⁴ der Ausprägungen der Eigenschaften i.w.S. für jeden einzelnen Probanden. Aus diesen lassen sich

⁹⁵⁴ Für eine Interpretation dieser Teilnutzenwerte ist Folgendes anzumerken. Man kann erstens einen Vergleich innerhalb der Eigenschaften und zweitens zwischen den Eigenschaften vornehmen. Betrachtet man die Teilnutzenwerte innerhalb einer Eigenschaft, so kann man aus der Höhe der durch die Conjoint-Analyse berechneten Teilnutzenwerte der Eigenschaftsausprägungen Aussagen darüber treffen, welche Eigenschaftsausprägungen die am meisten bzw. am wenigsten präferierte Ausprägung ist. Möglich sind aber auch relative Aussagen.

Für ein Beispiel aus dem Bereich des Marketing bedeutet dies etwa, dass der Preis eines Fernsehers von 300 € mit einem Teilnutzenwert von 0,3 einem Preis von 800 € (mit Teilnutzenwert 0,05) vorgezogen wird. Das bedeutet, dass in Bezug auf den Gesamtnutzen des Fernsehers (in den auch andere Eigenschaften wie z.B. Programmanzahl und Bildschirmgröße eingehen), der geringere Preis einen höheren Nutzenbeitrag liefert und damit die Kaufwahrscheinlichkeit beeinflusst. Überträgt man dieses Beispiel auf die vorliegende Untersuchung, so ist der „Gesamtnutzen“ durch die Höhe der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers abgebildet. Anhand der Teilnutzen der Eigenschaftsausprägungen kann man nun zunächst Aussagen darüber treffen, welche dieser die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit mehr (d.h. höherer Teilnutzen der Ausprägung einer Eigenschaft) oder weniger (d.h. geringerer Teilnutzen der Ausprägung einer Eigenschaft) beeinflussen.

Es wird im Folgenden angenommen, dass man diese Aussagen auch dahingehend interpretieren kann, dass je höher der Teilnutzenwert der Eigenschaftsausprägung ist, umso vertrauenswürdiger wird der Vorgesetzte empfunden. Wichtig dabei ist allerdings die Einschränkung, dass die Aussagen *ausschließlich* für die betrachtete Eigenschaft zulässig sind. Außerdem kann man hieraus noch keine Aussage über die relativen Wichtigkeiten der Eigenschaften zueinander treffen. Dies ist nach Berechnung der relativen Gewichte möglich.

Aus der Spannweite der Teilnutzenwerte der Ausprägungen einer Eigenschaft ist deren relatives Gewicht in Bezug auf alle anderen gewählten Eigenschaften erchenbar. So kann es in Bezug auf ein Beispiel aus dem Marketing der Fall sein, dass Konsumenten zwar Butter mit gelber Verpackung Butter mit roter Verpackung auf Basis der Teilnutzenwerte der jeweiligen Eigenschaftsausprägung vorziehen, aber die Bedeutung der Butterverpackung an sich im Vergleich zu allen anderen Eigenschaften eher unbedeutend ist (z.B. nur ein Bedeutungsgewicht von 3% aufweist).

die relativen Wichtigkeiten für jede der drei Eigenschaft i.e.S. und der beiden sozialen Kategorien berechnen.⁹⁵⁵

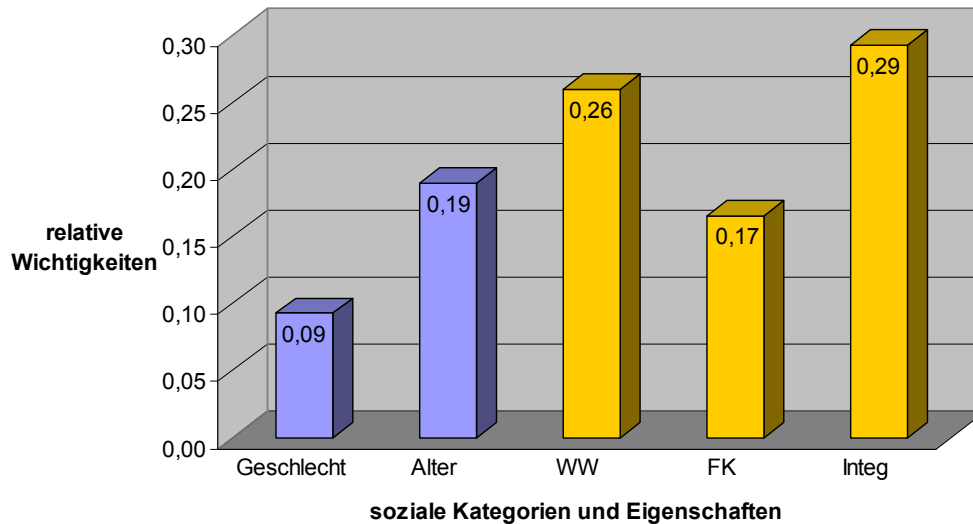


Abbildung 33: Relative Wichtigkeiten der sozialen Kategorien und Eigenschaften

Eigene Erstellung⁹⁵⁶

Hypothese 3a kann mit Blick auf die obige Abbildung nur teilweise akzeptiert werden. Die zwei Eigenschaften des bzw. der Vorgesetzten Integrität und Wohlwollen sind den Vertrauensgebern für eine Veränderung der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit relativ wichtiger als die sozialen Kategorien Geschlecht und Alter.

Allerdings wird dem Alter der bzw. des Vorgesetzten eine relativ höherer Bedeutung zugemessen als deren/dessen Fähigkeiten. Interessanterweise hat das Alter des/der Vorgesetzten mit 19% eine relativ höhere Bedeutung zur Änderung der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit als die Fähigkeiten des/der Vorgesetzten mit 17%. Eine mögliche Ursache dafür könnte die Anzahl der gewählten Eigenschaftsausprägungen sein.⁹⁵⁷ In einer Untersuchung von Friedrich (2004) gaben aber immerhin 17% der Befragten an, einem

Allerdings machen die Differenzen der normierten Teilnutzenwerte innerhalb einer Eigenschaft im Vergleich zwischen den Eigenschaften eine Aussage über die Bedeutung einer dieser Änderung zur Gesamtpräferenz. Siehe hierzu z.B. die Ausführungen in MarketVision Research (2002) oder auch in Backhaus et al. (2000), S. 588ff.

⁹⁵⁵ Zur Ermittlung der relativen Gewichte der Eigenschaften aus den Teilnutzenwerten der Eigenschaftsausprägungen siehe Backhaus et al. (2000), S. 588ff.

⁹⁵⁶ Erläuterung: „WW“ – Wohlwollen, „FK“ – Fähigkeiten, „Integ“ – Integrität.

⁹⁵⁷ So war das Alter die einzige Eigenschaft i.w.S., die drei Ausprägungen aufwies. Verzerrungen, die durch die Anzahl der Ausprägungen entstehen können, sind teilweise bei Conjoint-Analysen nachgewiesen worden. Vgl. dazu z.B. Melles (2001), S. 686. Für eine endgültige Klärung besteht hier allerdings noch Forschungsbedarf.

Vertrauensnehmer in Abhängigkeit von dessen Alter sowohl höheres Vertrauen entgegenzubringen als diesen auch als vertrauenswürdiger einzuschätzen. Das Alter scheint somit eine wichtige Rolle zu spielen.

Hypothese 3b kann mit Blick auf die obige Abbildung nicht akzeptiert werden. Zwar ergab sich durch die Berechnungen der relativen Gewichte, dass der Integrität mit 29% die höchste relative Bedeutung zur Änderung der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers beigemessen wurde, gefolgt jedoch von der Eigenschaft Wohlwollen des Vorgesetzten mit 26%. Danach folgt das Alter mit 19%. Als relativ unbedeutend wurde mit einer relativen Wichtigkeit von nur 9% das Geschlecht des Vorgesetzten beurteilt.

Diese Ergebnisse bestätigen die in Kapitel 5.3.1.4 dargelegte Vermutung, dass Aussagen zu den relativen Bedeutungen nur situationsspezifisch getroffen werden können und zudem davon abhängen, worauf sich die Vertrauensvergabe bezieht. Es stellt sich in praktischen Fragestellungen nicht nur die Frage „Vertrauen Sie ihm/ihr?“, sondern vielmehr „Vertrauen Sie ihm/ihr, diese konkrete Sache zu tun?“. Je nach „konkreter Sache“ können den drei herausgearbeiteten Eigenschaften i.e.S. so unterschiedliche Gewichtungen zukommen.

Die Untersuchungen von Butler/Cantrell (1984) sowie Schindler/Thomas (1993) fragten nach der Vertrauenswürdigkeit eines Vorgesetzten bzw. Untergebenen an sich, ohne dies in einen spezifischen Kontext einzubetten. Im konkreten Kontext der in der vorliegenden Untersuchung verwendeten Arbeitsbeziehung jedoch kann vermutet werden, dass der Kompetenz des Vorgesetzten deshalb weniger Gewicht beigemessen wird, weil zur Einhaltung des Vorschlages des Vorgesetzten nur wenig Fachkompetenz (wenn überhaupt) nötig ist.

Allgemeingültige Aussagen bezüglich der Eigenschaften lassen sich hier somit nicht treffen. Für den konkreten Kontext sind Fähigkeiten im Vergleich zu den anderen Eigenschaften eher von geringerer Bedeutung.

Ein offenes Forschungsfeld bleibt die in Kapitel 5.3.1.4 aufgeworfene Frage, wie gering eine Eigenschaftsausprägung sein darf, damit Vertrauen noch gegeben wird sowie die Frage nach dem konkreten Einfluss einer generalisierten Vertrauenseinstellung in solch einer Situation.

Interessant gestaltet sich vor dem Hintergrund der Ergebnisse ein Blick auf die Teilnutzenwerte der einzelnen Eigenschaftsausprägungen bzw. Ausprägungen der sozialen Kategorien.

Selbstverständlich ist zunächst, dass die positiven Ausprägungen der Eigenschaften den jeweils höchsten Beitrag zum Gesamtnutzen stiften.

Ebenso von Interesse ist ein Blick auf die Teilnutzen der einzelnen Ausprägungen der sozialen Kategorie des Alters. Bei einem Vergleich der Teilnutzenwerte für die Eigenschaft Alter kann man feststellen, dass Probanden ältere Vorgesetzte – in den Termini der Conjoint-Analyse gesprochen – „präferieren“. Dies bedeutet auf die Fragestellung der Untersuchung bezogen, dass die Vertrauenswürdigkeit eines/r Vorgesetzten c.p. höher bewertet wird, je älter diese/r ist.

Überraschend auch das Ergebnis, dass die Ausprägung „männlich“ einen höheren Beitrag zum Gesamtnutzen liefert, wobei hier jedoch die geringe Bedeutung des Geschlechtes als Entscheidungsgrundlage insgesamt zu beachten ist. So gesehen, ist dieses Ergebnis zwar interessant, aber von untergeordneter Bedeutung.

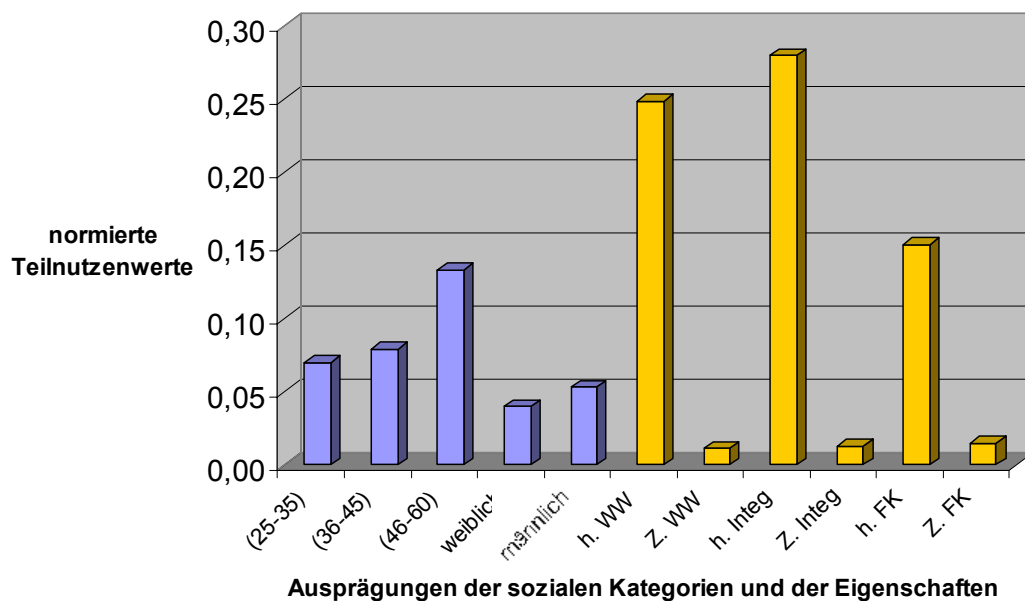


Abbildung 34: Normierte Teilnutzenwerte der Ausprägungen der sozialen Kategorien und der Eigenschaftsausprägungen

Eigene Erstellung⁹⁵⁸

In Kapitel 5.5.1 konnte ein Einfluss der generalisierten Vertrauenseinstellung auf die Bewertung der Vertrauenswürdigkeit auch in einer Situation mit spezifischen Informationen zum potentiellen Vertrauensnehmer festgestellt werden.

⁹⁵⁸ Erläuterung: „h.“ –hohe(s) z.B. Wohlwollen; „Z.“ –Zweifel an/am z.B. Wohlwollen
„WW“ –Wohlwollen, „Integ“ –Integrität, „FK“ –Fähigkeiten.

Wichtig erschien in diesem Zusammenhang die Frage, ob sich „high trusters“ und „low trusters“ hinsichtlich ihrer errechneten relativen Wichtigkeiten der Eigenschaften i.e.S. und der sozialen Kategorien unterscheiden. Dies konnte auf einem Signifikanzniveau von 5% für die Eigenschaft Integrität und die soziale Kategorie Alter festgestellt werden. Demnach messen Probanden mit einer hohen Vertrauenseinstellung der Integrität eines Vorgesetzten ein höheres relatives Gewicht bei, als Probanden mit niedriger Vertrauenseinstellung (mittlerer Rang 738,8 vs. 638,6 mit $p < 0,001$) und bewerten gleichzeitig das Alter der potentiellen Vorgesetzten als relativ weniger bedeutsam (mittlerer Rang 590,4 vs. 663,5 mit $p < 0,014$). Für die Eigenschaft Fähigkeiten konnte zwar ein Unterschied dahingehend festgestellt werden, dass die „low trusters“ den Fähigkeiten mehr relatives Gewicht beimaßen als die „high trusters“ (mittlerer Rang 660,5 vs. 608,0), jedoch ist dieses Ergebnis mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von $p < 0,077$ auf einem Niveau von 5% nicht signifikant.

Diese Ergebnisse können als Anhaltspunkt für den noch als offene Frage formulierten Einfluss der Vertrauenseinstellung auf die Vertrauensvergabe in Situationen mit geringer Ausprägung von bestimmten Eigenschaften des Vertrauensnehmer dienen.

Eine weitere interessante Feststellung ergab sich bei einer Analyse der Auswirkungen des Alters der Probanden auf die Bewertung der relativen Wichtigkeiten. Mit Hilfe eines Kruskal-Wallis-Testes wurde für die relative Wichtigkeit der Eigenschaft Fähigkeit mit $p < 0,003$ ein hoch signifikanter Unterschied für die einzelnen Altersklassen festgestellt. Junge Probanden (Altersklasse 0) messen den Fähigkeiten demnach ein höheres relatives Gewicht bei als ältere Probanden (Altersklassen 1, 2, 3).

Ein weiteres hoch signifikantes Ergebnis ließ sich auch für die Bewertung der relativen Wichtigkeit der Integrität feststellen. Hier messen die jüngeren Befragungsteilnehmer (Altersklasse 0) dieser Eigenschaft ein hoch signifikant ($p < 0,000$) geringeres Gewicht bei als die älteren Befragungsteilnehmer (Altersklassen 1, 2, 3).

Dieser Einfluss des Alters könnte teilweise auch die in Kapitel 5.5.3 dargestellten Ergebnisse von Butler/Cantrell (1984) erklären. Hier wurden mit Studenten vorwiegend junge Probanden befragt, die den Fähigkeiten eines Vorgesetzten die höchste relative Wichtigkeit beimaßen. Die Vermutung von Schindler/Thomas (1993), dass sich die – bei gleichem Befragungsaufbau – unterschiedlichen Ergebnisse der Autoren im Vergleich zu der Befragung von Butler/Cantrell mit der Stichprobenszusammensetzung erklären lassen, kann auf Basis der vorliegenden Untersuchung untermauert werden.

6.3.6 Der Einfluss des Geschlechtes und der generalisierten Vertrauenseinstellung auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit

In den Hypothesen 4a-c wurden auf Basis zahlreicher Befunde in der Literatur Vermutungen hinsichtlich des Geschlechtes des Vertrauensgebers aufgestellt. Erstens wurde postuliert, dass Frauen einen prozentual höheren Anteil an den „high trusters“ als Männer haben. Zweitens wurde die Hypothese aufgestellt, dass Frauen die Vertrauenswürdigkeit von anderen Personen c.p. höher einschätzen als Männer. Drittens wurde vermutet, dass Frauen sowohl von Männern als auch von Frauen als vertrauenswürdiger als Männer eingeschätzt werden.

Zunächst kann festgestellt werden, dass 87,9% der Teilnehmerinnen den „low trusters“ zugeordnet wurden, und entsprechend 12,1% in die Kategorie der „high trusters“ fielen. Bei den männlichen Befragungsteilnehmern konnten 83,2% in die „low trusters“-Kategorie geordnet werden und entsprechend 16,8% zu den „high- trusters“.

In die Kategorie der „high trusters“ fielen insgesamt 187 Personen, wenn man die Trennung der Kategorien, wie bei Rotter vorgeschlagen, bei einer Summe von 75 erreichten Punkten vollzieht und diejenigen Probanden mit genau 75 Punkten nicht in die Analyse einbezieht. Davon sind 82 Personen (43%) weiblichen und 105 männlichen Geschlechts (57%). Hypothese 4a muss somit zurückgewiesen werden. Betrachtet man auch hier nicht nur die Zuordnung in die beiden Gruppen mit unterschiedlichen generalisierten Vertrauenseinstellungen nach Rotter (1967), sondern die Summe der insgesamt erzielten Punkte des Fragebogens als Entscheidungsbasis, bestätigt sich die Ablehnung der Hypothese 4a. Frauen (N=691) haben demnach eine geringere generalisierte Vertrauenseinstellung als Männer (N=639), (mittlerer Rang 641,4 vs. 691,5). Dieses Ergebnis ist auf einem Niveau von $\alpha=5\%$ signifikant.

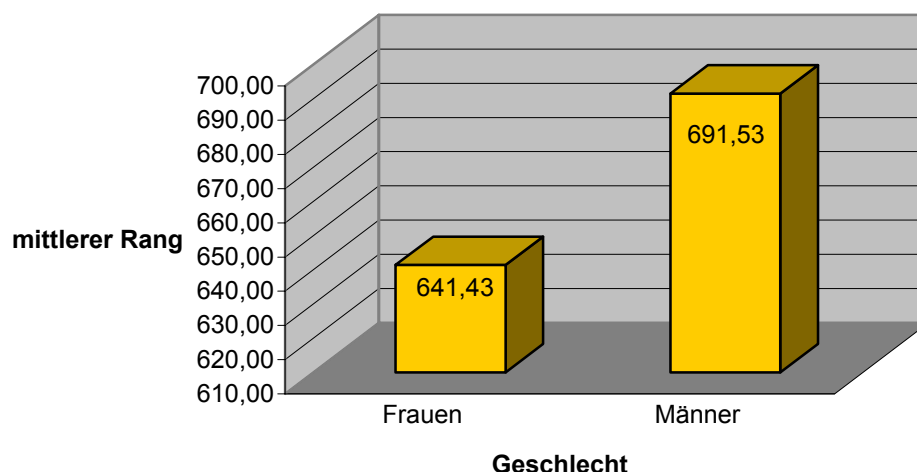


Abbildung 35: Mittlere Ränge beim Vergleich der Punktskummen des Fragebogens auf Basis des Geschlechtes der Befragten

Eigene Erstellung

Auch Hypothese 4b muss abgelehnt werden. Durch die empirische Überprüfung konnte gegenteilig zum vermuteten Zusammenhang gezeigt werden, dass Frauen das soziale Risiko in allen drei Situationen im Vergleich zu Männern wesentlich höher bzw. die Vertrauenswürdigkeit geringer einschätzen.

Dieser Unterschied ist für alle drei abgefragten Situationen bei einer vorgegebenen Irrtumswahrscheinlichkeit von 5% signifikant. Für die Situation der Arbeitsbeziehung belaufen sich die mittleren Ränge auf 648,8 für die Frauen vs. 683,5 für die Männer mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von $p \leq 0,049$. Die Ergebnisse für die Situation mit Bekannten sind: mittlerer Rang 632,1 für die Frauen vs. 701,6 für die Männer (mit $p \leq 0,0005$) und für die Situation der Internetauktion entsprechend mittlerer Rang 640,6 für die Frauen vs. 692,5 für die Männer (mit $p \leq 0,0065$).

Frauen haben somit eine niedrigere generalisierte Vertrauenseinstellung und beurteilen Transaktionspartner signifikant skeptischer bzw. kritischer als Männer.

Dieses Ergebnis deckt sich mit neueren experimentellen Ergebnissen eines Vertrauensspieles von Chaudhuri/Gangadharan (2003) und auch Eckel/Wilson (2003), wonach Frauen weniger Vertrauen zeigen als Männer.⁹⁵⁹ Die Feststellung der in Kapitel 5.5.4 aufgeführten Experimente, dass Frauen i.Allg. kooperativer als Männer handeln, lässt sich somit

⁹⁵⁹ Diese Erkenntnisse konnten allerdings nicht für die vorliegende Untersuchung berücksichtigt werden, da diese bereits im Jahr 2002 stattfand.

möglicherweise mit spezifischen Spielmodellierungen bzw. strategischen Überlegungen begründen. Auch Rollenerwartungen könnten in diesem Rahmen eine Rolle spielen.⁹⁶⁰

Die vorliegenden Ergebnisse machen jedoch keine Aussage zum tatsächlichen Kooperationsverhalten. Eine offene Frage stellen somit mögliche Geschlechterunterschiede beim Übergang von Erwartungen auf Verhalten dar. Hier besteht ein interessantes zukünftiges Forschungsfeld.

Ein weiterer Grund für die Ergebnisse könnte in den Spezifika der Vertrauensbeziehung liegen. Wie ebenfalls hinsichtlich der relativen Wichtigkeiten der Eigenschaften des Vertrauensnehmers für die Einschätzung seiner Vertrauenswürdigkeit vermutet wurde, dass keine verallgemeinerungsfähige Aussage möglich ist, könnte dies für die hier ermittelten Befunde gelten.

Schließlich könnte das Geschlecht auch mit anderen Variablen interagieren. Interaktionseffekte vermutet z.B. Camerer (2003): „[...] gender seems to interact with many other variables (prices, perhaps beliefs about others), which makes it both a slippery and a rich topic.“⁹⁶¹ Allerdings können Interaktionseffekte mit einer Conjoint-Analyse nicht erfasst werden. Hier besteht zukünftiger Forschungsbedarf.

Hinsichtlich Hypothese 4c muss mit Blick auf die normierten Teilnutzenwerte in Abbildung 34 festgestellt werden, dass sich für die Ausprägung „männlich“ des Geschlechtes des Vorgesetzten als Vertrauensnehmer höhere Teilnutzenwerte ergaben als für die Ausprägung „weiblich“. Dies bedeutet – alle anderen Eigenschaften ausgeblendet –, dass die Vertrauenswürdigkeit von männlichen Vertrauensnehmer c.p. höher eingeschätzt wird als die von weiblichen Vertrauensnehmern. Dieses Ergebnis bestätigt sich auch für die Analyse von Männern und Frauen getrennt, d.h., sowohl von der Gruppe der weiblichen als auch der männlichen Probanden wird die Vertrauenswürdigkeit von Männern als Vorgesetzte höher eingeschätzt als die von weiblichen Vorgesetzten.

Als Ursache werden auch hier wieder Situationsspezifika vermutet. Möglicherweise verursacht die geringe Anzahl von Frauen in einer Vorgesetztenrolle eine imaginäre Entscheidungssituation, während man sich bezüglich der Einschätzung von Männern auf

⁹⁶⁰ Hierzu müsste auch eine differenzierte Betrachtung angestellt werden, ob die jeweiligen Ergebnisse in Kenntnis bzw. Unkenntnis des Partners (Anonymität vs. Transparenz) entstanden. So wäre es möglich, dass Frauen insbesondere dann höheres Vertrauen zeigen, wenn sie als Frauen erkannt werden würden. Eine solche Untersuchung stellt zukünftigen Forschungsbedarf dar.

⁹⁶¹ Camerer (2003), S. 64.

Erfahrungen stützt. Diese Vermutungen bedürfen jedoch weiterer Klärung. In diesem Zusammenhang ist erneut die Untersuchung von Chaudhuri/Gangadharan (2003) zu nennen. Die Autoren stellen fest, dass die höchsten Vertrauenslevels gezeigt werden, d.h., es gewinnmaximierend ist, wenn Männer die Sender- und Frauen die Receiver-Rolle innehaben. Inwieweit ein solches Ergebnis beispielsweise auf innerbetriebliche Organisationsstrukturen (z.B. Vorgesetzten-Untergebenen-Beziehungen im Sinne von Sender-Receiver-Beziehungen) verallgemeinerbar ist, stellt Forschungsbedarf dar.

Das Resultat der vorliegenden Untersuchung mag ebenfalls dazu verleiten, Mutmaßungen darüber anzustellen, ob dies wiederum eine Erklärung der geringen Anzahl von Frauen in Führungspositionen darstellt. Da das Geschlecht insgesamt jedoch mit einer relativen Wichtigkeit von 9% eher von geringer Bedeutung für die Vertrauenswürdigkeit des/der Vorgesetzten insgesamt ist, Variationen des Geschlechtes die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit also nur in sehr geringem Maße beeinflussen, stellt eine solche Erklärung nach Ansicht der Autorin allenfalls eine weniger bedeutsame von vielen anderen Erklärungen für dieses Phänomen dar.

Die geringe Bedeutung des Geschlechtes könnte ebenfalls eine Ursache der festgestellten Inkonsistenzen in den Ergebnissen der verschiedenen, in Kapitel 5.5.4 vorgestellten Untersuchungen sein. Offensichtlich spielen andere Faktoren in Entscheidungssituationen eine weitaus größere Rolle als Geschlechtsspezifika.

In Kapitel 5.5.4 wurden auch mögliche Interaktionseffekte zwischen dem Geschlecht des Vertrauensnehmers und des Vertrauensgebers diskutiert. Weibler (1997) erwähnt in seinen Ausführungen zum Vertrauen u.a. die sozialen Kategorien Alter, Geschlecht, Beruf und sozialer Status, wobei das Hauptkriterium die Ähnlichkeit ist.⁹⁶² So argumentiert, hätte man auch die Hypothese aufstellen können, dass sich jeweils Probanden gleichen Geschlechts höheres Vertrauen (im Sinne einer spezifischen Vertrauenserwartung) entgegenbringen. Diese Vermutungen konnten jedoch mit dem vorliegenden Datensatz nicht bestätigt werden.⁹⁶³ Auch hinsichtlich der Geschlechtsunterschiede bezüglich der relativen Wichtigkeiten der Eigenschaften und sozialen Kategorien (dargestellt in der folgenden Abbildung) konnten auf einem Signifikanzniveau von 5% keine Unterschiede festgestellt werden.

⁹⁶² Vgl. Weibler (1997), S. 195.

⁹⁶³ Gleiches gilt im Übrigen auch für die soziale Kategorie des Alters.

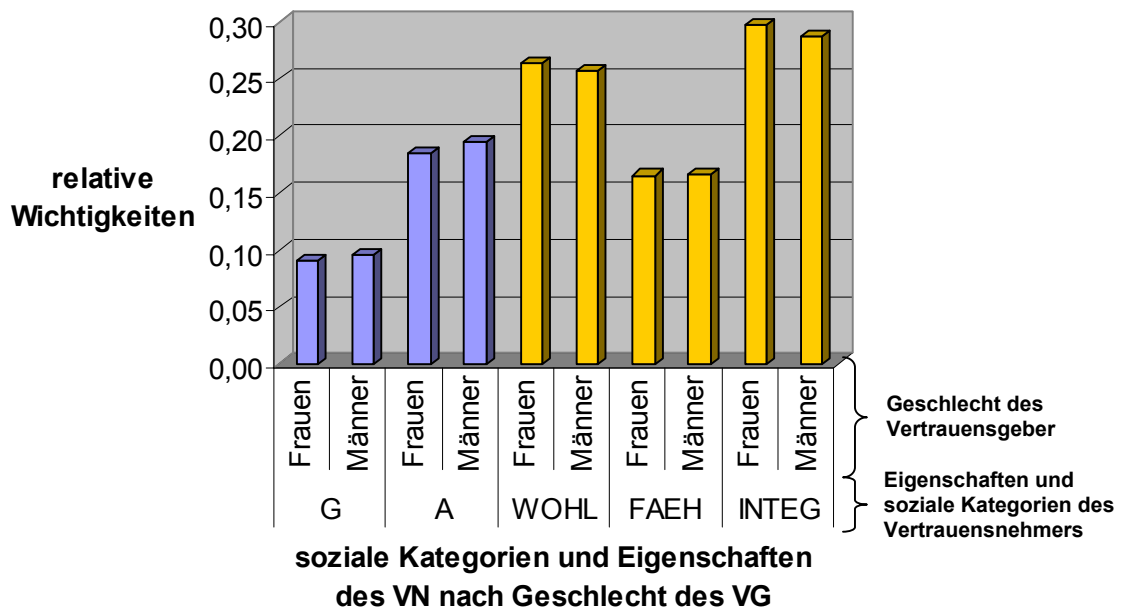


Abbildung 36: Relative Wichtigkeiten der sozialen Kategorien und der Eigenschaften des Vertrauensnehmers nach Geschlecht des Vertrauensgebers
Eigene Erstellung⁹⁶⁴

Die folgende Tabelle stellt abschließend die überprüften Hypothesen sowie die Ergebnisse der empirischen Untersuchung auf Basis der Internetbefragung im Überblick dar.

| Hypothese | Ergebnis |
|---|--|
| Sekundärdeterminante: Eigenschaften des Vertrauensgebers (i.V.m. Situation) | |
| Potentielle Vertrauensgeber mit einer hohen generalisierten Vertrauenseinstellung schätzen das soziale Risiko in einer Situation, in der keine spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer zur Verfügung stehen, c.p. geringer ein als potentielle Vertrauensgeber mit einer geringen generalisierten Vertrauenseinstellung. | Hypothese kann auf einem Signifikanzniveau von $\alpha=5\%$ akzeptiert werden. |
| Sekundärdeterminante: Geschlecht des Vertrauensgebers | |
| Frauen haben einen prozentual höheren Anteil an den „high trusters“ als Männer. | Hypothese muss zurückgewiesen werden. Anteil der Frauen an den „high trusters“ beträgt nur 43%. |
| Frauen als Vertrauensgeber schätzen die Vertrauenswürdigkeit von anderen Personen c.p. höher ein als Männer. | Hypothese muss zurückgewiesen werden. In allen drei untersuchten Situationen bewerteten Frauen die Vertrauenswürdigkeit der Vertrauensnehmer signifikant ($\alpha=5\%$) geringer als Männer. |

⁹⁶⁴ Erläuterung: „G“ – Geschlecht, „A“ – Alter, „Wohl“ – Wohlwollen, „Faeh“ – Fähigkeiten, „Integ“ – Integrität, „VN“ – Vertrauensnehmer, „VG“ – Vertrauensgeber.

| Sekundärterminante: Situationsspezifika | |
|---|--|
| Die Einschätzung des sozialen Risikos ist c.p. umso geringer, je länger die Dauer der Beziehung, je höher die Häufigkeit der Kontakte, je stabiler die Beziehung, je vielschichtiger die Kontakte, je konvergenter die Interessen von Vertrauensgeber und -nehmer, je geringer die Anonymität, je kleiner die Gruppengröße, je stärker soziale Normen und Rollenerwartungen sowie mögliche Sanktionen sind. Das heißt, die Einschätzung des sozialen Risikos in der Situation mit Bekannten am höchsten, gefolgt von Situation der Arbeitsbeziehung (Vertrauensnehmer: Vorgesetzter) und Situation der Internetauktion (Vertrauensnehmer: Auktionspartner). | Hypothese kann für die Situation mit Bekannten als Vertrauensnehmer akzeptiert werden ($\alpha=1\%$). Keine signifikanten Unterschiede ließen sich hingegen im Vergleich der Situation der Arbeitsbeziehung und der Internetauktion feststellen. |
| Sekundärterminante: Eigenschaften des Vertrauensnehmers (i.V.m. Situationsspezifika) | |
| Den Eigenschaften des Vertrauensnehmers Wohlwollen, Fähigkeiten und Integrität wird bei der Einschätzung des sozialen Risikos seitens eines Vertrauensgebers in bestehenden Beziehungen eine höhere relative Bedeutung beigemessen als den sozialen Kategorien Alter und Geschlecht des Vertrauensnehmers. | Hypothese kann teilweise akzeptiert werden. (Ausnahme: Alter und Fähigkeiten) |
| In bestehenden Beziehungen wird bei der Einschätzung des sozialen Risikos seitens eines Vertrauensgebers den Eigenschaften Fähigkeiten und Integrität des Vertrauensnehmers ein größeres Gewicht beigemessen als dem Wohlwollen eines potentiellen Vertrauensnehmers. | Hypothese muss zurückgewiesen werden. Eigenschaft Integrität (29%) wird gefolgt von Eigenschaft Wohlwollen (26%). Fähigkeiten mit 17% eher von geringerer Bedeutung. |
| Sekundärterminante: Geschlecht des Vertrauensnehmers | |
| Die Vertrauenswürdigkeit von Frauen wird von beiderlei Geschlecht c.p. höher eingeschätzt. | Hypothese muss zurückgewiesen werden. |

7 Übertragung der Befragungsergebnisse auf die Frage der Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten

In der vorliegenden Arbeit sollte der Frage nachgegangen werden, wie Entscheidungsträger das Handlungsfeld wahrnehmen bzw. konstruieren. Die Grundlage der Analyse bildete die Erwartungsnutzentheorie. Im Mittelpunkt der Betrachtung stand dabei ein spezieller Bestandteil des Handlungsfeldes: die subjektiven Wahrscheinlichkeiten. Analysiert wurde, auf welcher Basis Entscheidungsträger subjektive Wahrscheinlichkeiten bilden.

Diese Analyse erfolgte anwendungsorientiert anhand der Bildung von Wahrscheinlichkeiten vertrauensvollen Verhaltens von Transaktionspartnern. Untersucht wurde, welchen Einfluss die Sekundärdeterminanten a) Eigenschaften eines potentiellen Vertrauensgebers, b) die Art der Transaktion bzw. Eigenschaften des an der Transaktion beteiligten potentiellen Vertrauensnehmers und c) Umweltspezifika auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Vertrauensnehmers haben.

Bei der Übertragung der Erkenntnisse, die durch die empirische Überprüfung der aufgestellten Hypothesen gewonnen wurden, auf die Erwartungsnutzentheorie müssen zunächst zwei wichtige Anmerkungen erfolgen:

Erstens wurden in der vorliegenden Arbeit nur Determinanten der Bildung des *sozialen* Risikos, d.h. des Risikos, welches durch Verhaltensunsicherheit des Transaktionspartners bedingt ist, betrachtet. Eine Analyse des rein situativen Risikos erfolgte nicht. Im Folgenden werden somit auch nur Einflussfaktoren auf die Einschätzung des sozialen Risikos einer Übertragung zugeführt.

Zweitens muss beim Erwartungsnutzenprinzip auf Basis der Axiome, aus denen es sich ergibt, davon ausgegangen werden, dass Sicherheit (also eine Wahrscheinlichkeit von 100%) als kleinste Ausprägung von Risiko zu betrachten ist. Gleiches gilt für „sichere Unsicherheit“ (d.h. eine Wahrscheinlichkeit von 0%). Diese beiden „Endpunkte“ eines Wahrscheinlichkeitskontinuums dürfen somit beim Erwartungsnutzenprinzip *nicht* als eigenständige Fälle einer Handlungsalternative betrachtet werden. Jedoch ist es bei Vertrauensentscheidungen so, dass bei der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Transaktionspartners die Werte 0% und 100% unberücksichtigt bleiben müssen, da es sich bei erstgenanntem um völliges Misstrauen und bei letztgenanntem um völlige Sicherheit

handelt,⁹⁶⁵ also kein Restrisiko mehr besteht.⁹⁶⁶ Dieses ist jedoch für Vertrauenssituationen konstitutiv. Im Folgenden soll dieser Problembereich für eine Übertragung auf die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten im Rahmen der ökonomischen Entscheidungstheorie bzw. der Erwartungsnutzentheorie jedoch unberücksichtigt bleiben und die Annahme getroffen werden, dass eine Übertragung trotzdem möglich ist. Für die grundsätzlichen Aussagen, die die Ergebnisse der empirischen Untersuchung in der vorliegenden Arbeit für die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten zulassen, spielt dieser Problembereich jedoch ohnehin keine Rolle.

Mögliche Einflussfaktoren, die intersubjektive Unterschiede bei der Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten begründen, sollen anhand der bereits in Kapitel 3.3 verwendeten Abbildung 6 erläutert werden.

Nach Laux (2003) sind intersubjektive Unterschiede bezüglich der Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten dadurch zu begründen, dass

- 1.) Personen unterschiedlich gut informiert sind, oder aber
- 2.) aus gleichen Informationen unterschiedliche Rückschlüsse auf ungewisse Ereignisse ziehen.⁹⁶⁷

Diese beiden Argumente könnten, wie in Abbildung 37 dargestellt, auf den Ebenen 1.) Eigenschaften des Entscheidungsträgers, 2.) Merkmale der Transaktion und 3.) Umwelt des Entscheidungsträgers eine Rolle spielen.

⁹⁶⁵ Weibler (1997) schreiben dazu, dass Vertrauen „keinen Platz“ hat, wenn wir vollkommen sicher sind, dass unsere Erwartungen nicht enttäuscht werden. Vgl. Weibler (1997), S. 193. Gleiches gilt dann natürlich auch für Situationen, in denen wir uns sicher sind, dass unsere Erwartungen enttäuscht werden.

⁹⁶⁶ Zu dieser Problematik äußert sich auch Nootboom. Während er 1999 schreibt, dass man Vertrauen seines Erachtens durchaus als subjektive Wahrscheinlichkeit auffassen kann, ändert er seine Meinung in 2002 u.a. mit der Begründung, dass Vertrauen eben keine Sicherheit bedeuten kann und man es deshalb nicht als subjektive Wahrscheinlichkeit modellieren kann. Siehe dazu Nootboom (2002), S. 40.

⁹⁶⁷ Dazu die Argumentation in Kapitel 3.2.3.2.

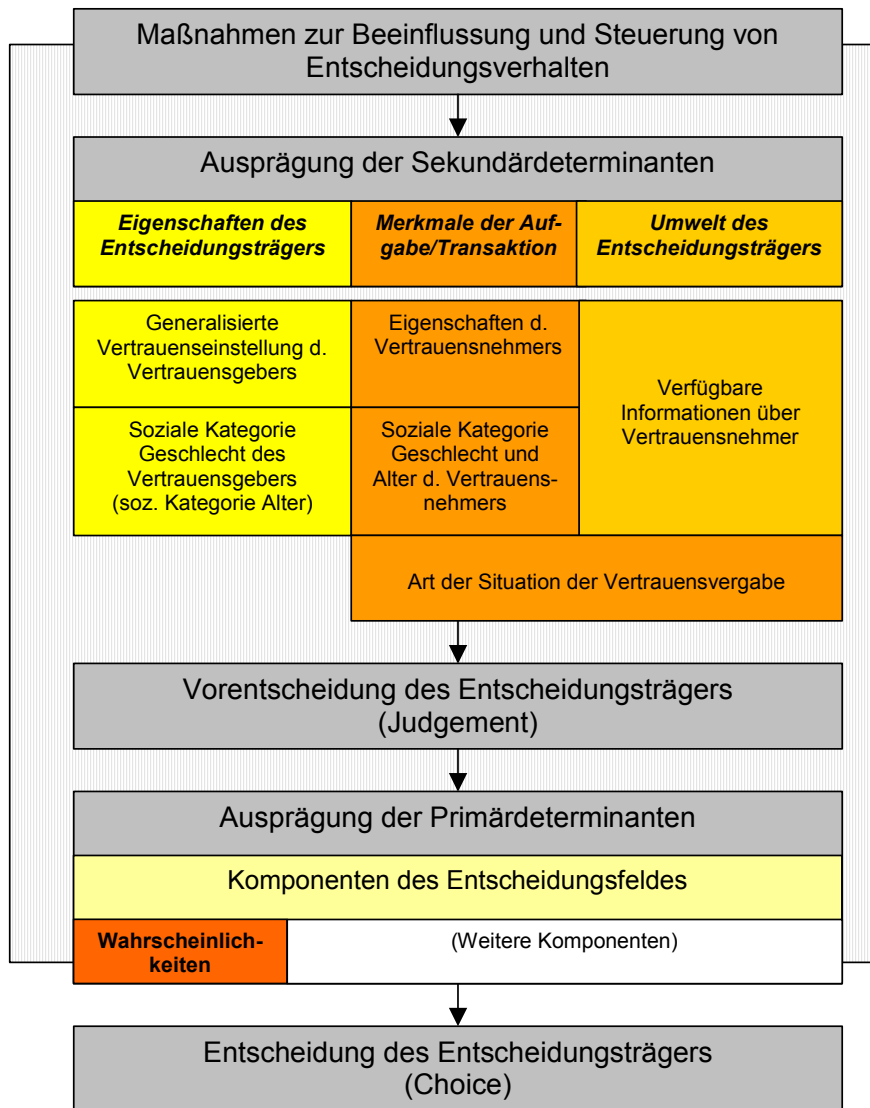


Abbildung 37: Übertragung der analysierten Determinanten auf den Entscheidungsprozess

Eigene Erstellung in Anlehnung an Laux/Liermann (1997), S. 69, 75 sowie Klose (1994), S. 33.⁹⁶⁸

In der durchgeführten Befragung zur Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines potentiellen Vertrauensnehmers wurden den Teilnehmern gleiche Informationen zu den Merkmalen der Transaktion zur Verfügung gestellt. Diese Merkmale betrafen einerseits die Transaktionssituation bzw. -beziehung und andererseits Eigenschaften und soziale Kategorien des Transaktionspartners.

Alle Probanden sahen sich mit der Aufgabe konfrontiert, für a) drei Situationen jeweils das subjektiv empfundene soziale Risiko bzw. die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen

⁹⁶⁸ Unter „Eigenschaften“ des Entscheidungsträgers sollen jetzt hier Eigenschaften i.w.S. bzw. Charakteristika verstanden werden. Hierzu zählen sowohl die Eigenschaften i.e.S. (wie Charaktereigenschaften und die generalisierte Vertrauenseinstellung als Persönlichkeitseigenschaft) als auch die sozialen Kategorien.

Verhaltens anzugeben und b) selbiges erneut für die Situation einer Arbeitsbeziehung mit jeweils identischen spezifischen Informationen über 10 verschieden charakterisierte Vorgesetzte zu wiederholen.

Im Folgenden wird nur auf signifikante Ergebnisse Bezug genommen.

1. Zunächst soll sich auf die generalisierte Vertrauenseinstellung bezogen werden. Es gibt hier zwei unterschiedliche Interpretationsmöglichkeiten, die im Folgenden kurz vorgestellt werden sollen.

Wenn man *erstens* eine generalisierte Einstellung als „unterschiedlichen Informationsstand“ interpretiert, so kann man darauf aufbauend feststellen, dass diese c.p. einen wichtigen Einflussfaktor der Wahrscheinlichkeitseinschätzung darstellt. Probanden mit einer hohen generalisierten Vertrauenseinstellung schätzten das soziale Risiko als geringer ein als Probanden mit einer geringen generalisierten Vertrauenseinstellung. Und das obwohl, wie erläutert, identische Informationen präsentiert wurden.

Hinsichtlich des Einflusses verfügbarer Informationen auf der Ebene der Umwelt des Entscheidungsträgers ließ sich feststellen, dass die generalisierte Vertrauenseinstellung Auswirkungen sowohl in Situationen ohne spezifische Informationen als auch in Situationen mit spezifisch verfügbaren Informationen auf die Einschätzung sozialer Risiken in der oben beschriebenen Art hat. Die Annahme, dass letztgenannter Einfluss jedoch nur moderierender Natur ist, konnte allerdings nicht empirisch überprüft werden. Eine solche Frage stellt Forschungsbedarf dar.

Zweitens könnte man jedoch auf Basis der Ausführungen in Kapitel 2 die generalisierte Vertrauenseinstellung auch als eine Einstellung und somit als Bestandteil der Präferenzen des Entscheidungsträgers auffassen. Es wurde festgestellt, dass diese Vertrauenseinstellung eine relativ stabile Persönlichkeitsdisposition darstellt. Insofern erfüllt sie die Voraussetzungen, die an Bestandteile von Präferenzen gestellt werden. So argumentiert, wird hier vom klassischen ökonomischen Entscheidungsmodell der Unabhängigkeit von Präferenzen und Handlungsfeld abgewichen. Einstellungen beeinflussen über die Präferenzen die Wahrnehmung der subjektiven Wahrscheinlichkeiten der Entscheidungssituation. Hiermit liegt dann eine Abhängigkeit vor, die deutlich gegen eine grundsätzliche Unabhängigkeitsannahme

zwischen Präferenzen und Handlungsrestriktionen der klassischen Entscheidungstheorie spricht.

Zusammenfassend konnte ein Einfluss generalisierter Einstellungen (sei es als unterschiedlicher Informationsstand oder auf Basis unterschiedlicher Präferenzen) beim Entscheidungsträger auf die Wahrnehmung des sozialen Risikos einer Entscheidungssituation festgestellt werden.

2. Neben dieser generalisierten Vertrauenseinstellung wurde auf Ebene des Entscheidungsträgers der Einfluss des Geschlechtes auf die Bildung von Wahrscheinlichkeiten untersucht. Festgestellt wurde, dass Männer c.p. das soziale Risiko geringer einschätzen als Frauen. Dieser Befund wird auch dadurch gestützt, dass Männer im Durchschnitt über eine höhere generalisierte Vertrauenseinstellung verfügen als Frauen.⁹⁶⁹

Somit wirken auch weitere Merkmale des Entscheidungsträgers auf die Einschätzung von Risiken in Entscheidungssituationen.

3. Einen Einfluss auf die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten hat auch die Art der Situation. Gezeigt werden konnte in zwei von drei untersuchten Fällen, dass das soziale Risiko umso geringer wahrgenommen wird, je dauerhafter und stabiler die Beziehung, je häufiger und vielschichtiger die Kontakte, je konvergenter die Interessen der Beteiligten, je geringer die Anonymität und je stärker die Rollenerwartungen und Sanktionsmöglichkeiten sind. Da Unterschiede in den Bewertungen hierbei nur auf die Situation zurückzuführen sind, werden hierdurch allerdings keine interindividuellen Unterschiede erklärt.
4. Des Weiteren wurde verdeutlicht, dass Entscheidungsträger den Merkmale der Entscheidungssituation (hier im Sinne der Merkmale des potentiellen Vertrauensnehmers) eine unterschiedliche relative Wichtigkeit beimessen. Es zeigte sich in der exemplarisch untersuchten Situation einer Arbeitsbeziehung, dass die veränderbaren Eigenschaften Wohlwollen und Integrität ein größeres relatives Gewicht für die Bewertung des sozialen Risikos besaßen als das Geschlecht und das Alter als unveränderbare soziale Kategorien. Mit diesem Ergebnis können aber (noch) keine interindividuellen Unterschiede erklärt werden.

⁹⁶⁹ Wichtig ist auf der Ebene des Entscheidungsträgers die Anmerkung, dass die untersuchten Einflussfaktoren sich z.B. in einem organisationalen Kontext nicht beeinflussen lassen. Die generalisierte Vertrauenseinstellung (da über den gesamten Sozialisationsprozess entstanden) und das Geschlecht stellen Daten für die Organisation dar, wobei die generalisierte Vertrauenseinstellung zudem eines aufwändigen Analyseprozesses bedarf.

5. Interessant stellt sich das Ergebnis dar, dass Entscheidungsträger in Abhängigkeit von der generalisierten Vertrauenseinstellung offenbar das Augenmerk auf unterschiedliche Merkmale der Transaktion (bzw. des Vertrauensnehmers) / der Handlungsalternative legen. Für die analysierte Befragungssituation konnte festgestellt werden, dass Entscheidungsträger mit einer hohen generalisierten Vertrauenseinstellung c.p. die relative Wichtigkeit der Eigenschaft Integrität relativ höher und die relative Wichtigkeit der sozialen Kategorie des Alters relativ geringer bewerteten als Probanden mit einer geringen generalisierten Vertrauenseinstellung.
6. Auch das Alter der Entscheidungsträger stellte sich als Einflussfaktor auf relative Gewichtungen von Merkmalen der Entscheidungssituation (hier: des Vertrauensnehmers) heraus. Junge Probanden legten c.p. danach ein höheres Gewicht auf die Fähigkeiten eines Transaktionspartners, während ältere Probanden die Integrität relativ stärker bewerteten.

Diese letzten beiden Ergebnisse (5. und 6.) zusammenfassend, ergab sich auch Evidenz dafür, dass auf Basis von sozialen Kategorien bzw. Persönlichkeitsmerkmalen des Entscheidungsträgers (verstanden als Teil der „Eigenschaften“ i.w.S. entsprechend Abbildung 37) die gegebenen, und somit relevanten Merkmale der Situation bzw. des Transaktionspartners eine unterschiedliche Bedeutung erfahren. Ob ein solcher Zusammenhang aber z.B. auch bei der Selektion von als relevant wahrgenommenen Merkmalen aus einer Vielzahl von in einer Transaktionssituation gegebenen Merkmalen festgestellt werden kann, stellt ein interessantes zukünftiges Forschungsfeld dar.

Die Ergebnisse resümierend, lässt sich festhalten:

Die Wahrnehmung der Primärdeterminanten, und hier konkret die Ausprägung der subjektiven Wahrscheinlichkeiten als Bestandteil des Entscheidungsfeldes, wird von den sog. Sekundärdeterminanten beeinflusst.

Folgende Sekundärdeterminanten beeinflussen die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten. Auf der Ebene des Entscheidungsträgers zählen hierzu generalisierte Einstellungen (wie die in der vorliegenden Arbeit untersuchte Vertrauenseinstellung) sowie die sozialen Kategorien Alter und Geschlecht.

Auf der Ebene der Merkmale der Transaktion bzw. Aufgabe gehören hierzu die Eigenschaften i.e.S. und soziale Kategorien des Transaktionspartners (in der vorliegenden Arbeit am Beispiel eines potentiellen Vertrauensnehmers untersucht) sowie die Art der Situation, die sich durch unterschiedliche Situationsmerkmale charakterisieren lässt.

Auf der Ebene der Umwelt des Entscheidungsträgers wurden die in der jeweiligen Situation verfügbaren spezifischen Informationen als Einflussfaktor analysiert. Dieser Faktor hängt eng mit der Art der Situation bzw. Beziehung zusammen.

In Abbildung 38 werden die gewonnenen Erkenntnisse noch einmal grafisch verdeutlicht. Ersichtlich wird dabei, dass psychologische Erkenntnisse wertvolle Informationen hinsichtlich der Ebene der Eigenschaften des Entscheidungsträgers, konkret der generalisierten Vertrauenseinstellung lieferten, und soziologische Erkenntnisse insbesondere für die Merkmale der Transaktion bzw. der Umwelt des Entscheidungsträgers (zur Erklärung der Existenz von sozialen Kosten aufgrund bestehender Normen und Rollenerwartungen an den Entscheidungsträger) zur Analyse herangezogen werden konnten.

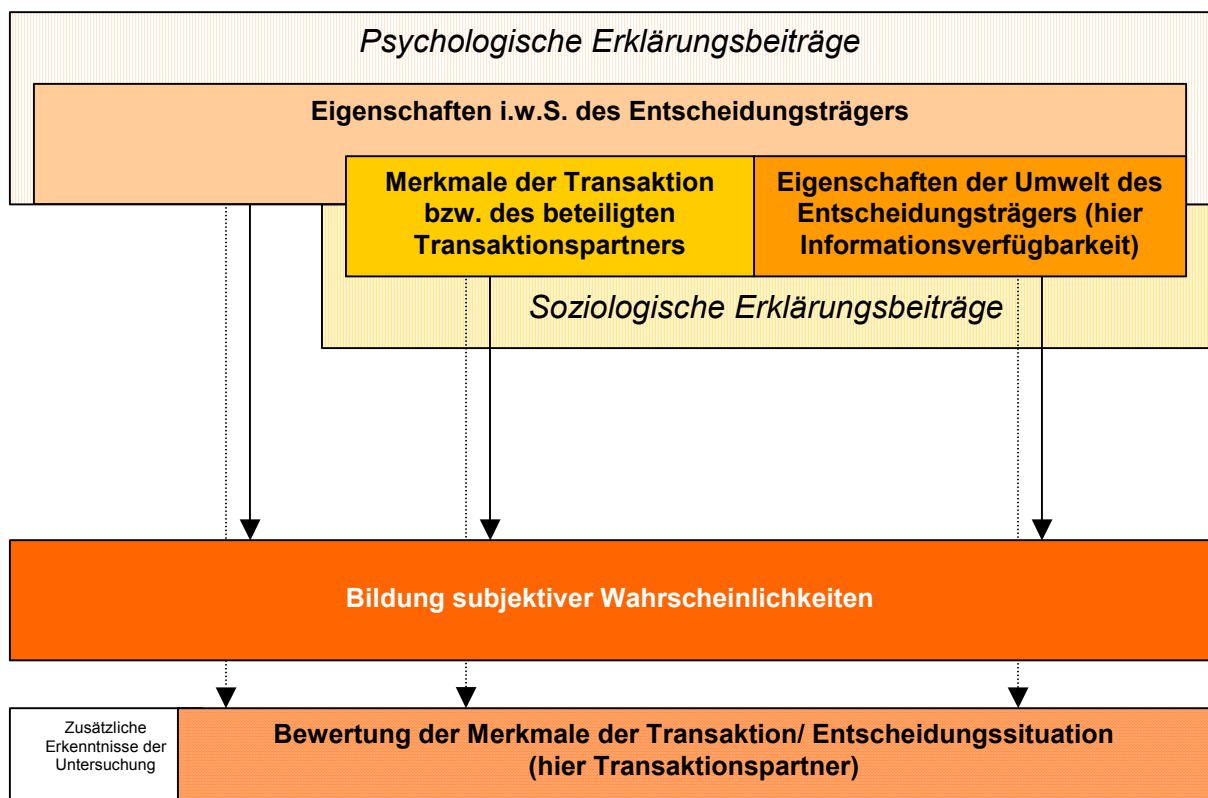


Abbildung 38: Zusammenfassung der Erkenntnisse

Eigene Erstellung

8 Zusammenfassung und Ausblick

Die vorliegende Arbeit verfolgte zwei Ziele:

A. Hauptziel war es, Erklärungsbeiträge bezüglich der Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten zu liefern. Dies stellt vor dem Hintergrund, dass innerhalb der deskriptiven Entscheidungstheorie verschiedenste Anomalien bzw. Verstöße von entscheidungstheoretischen Implikationen beobachtet werden, die aufgrund unterschiedlicher Wahrnehmungen und Konstruktionen des Handlungsfeldes entstehen können, eine wichtige theoretische Fragestellung dar. Zum Handlungsfeld gehören die jeweiligen (Eintritts-) Wahrscheinlichkeiten. Es wurde verdeutlicht, dass diese nur eine subjektive Basis haben können. Einflussfaktoren, die zu einer unterschiedlichen Wahrnehmung bzw. Bildung des Handlungsfeldes (hier untersucht an den Wahrscheinlichkeiten) führen, können damit nur auf einem subjektiven Verständnis beruhen.

Der Identifikation und Analyse solcher auf die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten wirkender Einflussfaktoren wurde dabei auf Basis von Erkenntnissen der Vertrauensforschung nachgegangen. Dieser Schritt wurde wie folgt begründet. In einem einleitenden Kapitel wurde zunächst verdeutlicht, dass die Einbeziehung von psychologischen und soziologischen Erkenntnissen einen wichtigen Erkenntnisfortschritt darstellt bzw. eine Bereicherung für die ökonomische Entscheidungstheorie liefern kann.

Die Vertrauensforschung ist ein solches interdisziplinäres Forschungsfeld. In der vorliegenden Arbeit wurden sowohl soziologische Erkenntnisse als auch insbesondere die Erkenntnisse der älteren Persönlichkeitspsychologie herangezogen.

Aufbauend auf einer überblicksartigen Darstellung und Systematisierung der vielschichtigen und umfangreichen Vertrauensliteratur auf Basis einer Klassifikation des Konstruktes Vertrauen anhand von vier Dimensionen wurde ein Modell zur Bildung einer Vertrauenserwartung entwickelt. Dieses Modell stellt einen Entscheidungsprozess dar, wobei seitens eines potentiellen Vertrauensgebers eine Erwartung in Form einer Vertrauenswahrscheinlichkeit über die Vertrauenswürdigkeit eines potentiellen Vertrauensnehmers gebildet wird.

Die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers wird von Faktoren auf drei verschiedenen Ebenen beeinflusst. Es sind dies erstens die Ebene des Vertrauensgebers, zweitens die Ebene des Vertrauensnehmers und drittens die Ebene der Situation.

1.) Ebene des Vertrauensgebers:

Hier wurden die Charakteristika des Vertrauensgebers identifiziert, zu denen neben den sozialen Kategorien Geschlecht und Alter insbesondere eine generalisierte Vertrauenseinstellung zählen. Zur Erklärung der Existenz einer solchen wurden Erkenntnisse aus dem Bereich der Persönlichkeitspsychologie bzw. der Theorie Sozialen Lernens von Rotter herangezogen. Die Vertrauenseinstellung ergibt sich danach aus vergangenen individuellen Erfahrungen, die über verschiedene Situationen generalisieren und insofern eine relativ stabile Persönlichkeitsdisposition darstellen.

2.) Ebene des Vertrauensnehmers:

Auf der Ebene des Vertrauensnehmers handelt es sich um die Charakteristika des Vertrauensnehmers, zu denen soziale Kategorien wie Alter und Geschlecht sowie die Eigenschaften Integrität, Wohlwollen und Kompetenz gehören.

3.) Ebene der Situation

Hier wurden als Determinanten spezifische Beziehungs- bzw. Situationsmerkmale identifiziert und analysiert. Gezeigt wurde, dass bestimmte Beziehungs- bzw. Situationsmerkmale über die Vertrauensatmosphäre einen Einfluss auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von Transaktionspartner haben. Ferner wurden Zusammenhänge zwischen Situationsmerkmalen und den Determinanten auf der Ebene des Vertrauensnehmers und -gebers dargestellt. Verdeutlicht wurde zum einen, dass insbesondere in Situationen, in denen nur wenige Informationen zum Vertrauensnehmer vorhanden sind, auf Beziehungs- und Situationsmerkmale als Indikatoren für die erwartete bzw. erwartbare Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers zurückgegriffen wird. Zum anderen wurden Zusammenhänge zwischen der Vertrauenseinstellung als Eigenschaft des Vertrauensnehmers und den Merkmalen der Situation herausgearbeitet. Die generalisierte Vertrauenseinstellung hat insbesondere in Situationen mit wenig spezifischen Informationen über den Vertrauensnehmer einen Einfluss auf die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens desselben.

Die genannten Faktoren wurden mit Hilfe eines Internetexperimentes überprüft und die Ergebnisse anschließend auf die Bildung subjektiver Wahrscheinlichkeiten innerhalb der ökonomischen Entscheidungsforschung bzw. der Erwartungsnutzentheorie übertragen. Diese Übertragung bezieht sich dabei nur auf die Wahrnehmung des sozialen Risikos einer Entscheidungssituation. Sekundärdeterminanten, die die Ausprägung der entscheidungsrelevanten Primärdeterminante „Wahrscheinlichkeit“ beeinflussen, sind somit:

1. die generalisierten Einstellungen des Entscheidungsträgers,
2. die sozialen Kategorien des Entscheidungsträgers,
3. die Merkmale/Eigenschaften des Transaktionspartners,
4. die Merkmale der Transaktionssituation sowie
5. die Verfügbarkeit von Informationen über 3.) und 4.).

Forschungsbedarf stellt erstens die Frage dar, ob diese Sekundärdeterminanten auch einen Einfluss auf die Wahrnehmung der anderen Bestandteile des Entscheidungsfeldes haben bzw. welche weiteren Faktoren hierbei eine Rolle spielen.

Zweitens wurde mit der durchgeführten Befragung kein Interaktions- bzw. Feedbackverhalten berücksichtigt, so dass sich als Forschungsbedarf weiterhin ergibt, wie Entscheidungsträger subjektive Wahrscheinlichkeiten bilden, nachdem der potentielle Vertrauensnehmer bei der vorangegangenen Interaktion sich entweder kooperativ oder nicht-kooperativ verhalten hat.

Drittens schließlich bleibt mit der vorliegenden Arbeit unbeantwortet, ob Entscheidungsträger auf Basis der differierenden Wahrnehmungen der Entscheidungssituation axiomenkonform entscheiden bzw. sich axiomenkonform verhalten. Die angeführten Anomalien wären damit möglicherweise nur Verstöße hinsichtlich der Abbildung der Situation, würden aber die Gültigkeit der Axiome nicht in Frage stellen. Die vorliegende Arbeit verdeutlichte jedoch, dass es Faktoren gibt, die unterschiedliche Wahrnehmungen gleicher Informationen begründen.

B. Eine zweite Zielstellung der Arbeit bildete die Untersuchung der Effektivität bzw. Effizienz von Internetbefragungen. Herausgearbeitet wurde, dass Befragungen im Internet zahlreiche Vorteile insbesondere im Hinblick auf Befragungsaufwand, -kosten und Teilnehmererreichbarkeit bieten und dass sich die Nachteile (z.B. Doppelteilnahmen oder Abbruchraten) teilweise verringern, wenn auch nicht vollständig beseitigen lassen. Hauptproblem bei Internetbefragungen stellt die Selbstselektion und die damit verbundene Nicht-Repräsentativität der Ergebnisse dar. Problematisch sind darüber hinaus die hohen Abbruchraten seitens der Befragungsteilnehmer.

Hinsichtlich der Erreichbarkeit großer Stichproben stellt die Ansprachemethode (indirekt vs. direkt) den wichtigsten Faktor dar. Mit indirekten Ansprachemethoden (z.B. Anmeldung der Befragung bei Suchmaschinen und diversen Internetseiten) konnte innerhalb des Befragungszeitraumes kein einziger Befragungsteilnehmer gewonnen werden. Möglicherweise ist dieser Effekt jedoch nicht (nur) auf die Ansprachetechnik zurückzuführen,

sondern auf die gewählte URL der Internetseite. Hier ergibt sich Forschungsbedarf bezüglich der motivationalen Wirkungen unterschiedlicher Seitennamen z.B. in Bezug auf die verwendete Sprache oder verbundener Assoziationen (z.B. deutsch – www.wer-vertraut-wem.de vs. englisch – www.rationalchoice.de).

Gezeigt werden konnte aber, dass mit der Methode der direkten Ansprache innerhalb kürzester Zeit sehr viele Befragungsteilnehmer gewonnen werden konnten. Innerhalb von zweieinhalb Monaten nahmen 2081 Probanden teil. Auch wenn zahlreiche Datensätze von der Analyse aufgrund von Qualitätsanforderungen an die Daten ausgeschlossen wurden bzw. werden mussten, war die verbleibende Stichprobe mit 63% der ursprünglichen Datensätze sehr groß und zudem im Vergleich zu den sehr häufig verwendeten Studentenstichproben auch hinreichend heterogen.

Befragungen im Internet stellen zusammenfassend eine vielversprechende Datenerhebungsmethode dar, die kostengünstig, wenig fehleranfällig und effektiv in Bezug auf Erreichbarkeit großer und heterogener Stichproben sind.

Anhang

WWW.WER-VERTRAUT-WEM.DE - Microsoft Internet Explorer

Adresse: http://www.wer-vertraut-wem.de/

Willkommen zu dieser Web-Umfrage !

Die folgende Untersuchung ist ein Teil eines Dissertationsprojektes an der Friedrich-Schiller-Universität Jena. Ziel ist es, menschliches Beurteilungs- und Entscheidungsverhalten besser erklären zu können. Mit Ihrer Teilnahme leisten Sie einen wertvollen Beitrag zur ökonomischen Forschung in diesem Bereich. Alle Angaben, die Sie machen, werden streng vertraulich und nur zu wissenschaftlichen Zwecken verwendet. Die Beantwortung der Fragen wird etwa 10 Minuten in Anspruch nehmen. Zur Gewährleistung einer wissenschaftlichen Auswertung möchten wir Sie bitten,

1. die Fragen vollständig zu beantworten
2. nur EINMAL an der Untersuchung teilzunehmen

Unter allen Teilnehmern, die die Fragen vollständig beantwortet haben, verlosen wir

5x 100 €

Der Rechtsweg ist dabei ausgeschlossen.
Wir danken Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Mitarbeit!

Die Ergebnisse werden ab Januar 2003 vorliegen. Auf der letzten Seite des Fragebogens können Sie angeben, ob Sie über die Ergebnisse der Studie informiert werden wollen!

[Start >>>](#)

Friedrich-Schiller-Universität Jena
[Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Personalwirtschaft und Organisation](#)
 Prof. Dr. D. Alewell
 Carl-Zeiss-Str. 3
 07743 JENA
 Ansprechpartnerin: Dipl.-Kfr. Colette Friedrich
 E-Mail: c.friedrich@wwi.uni-jena.de

© 2002 by CF

WWW.WER-VERTRAUT-WEM.DE - Microsoft Internet Explorer

Adresse: http://www.wer-vertraut-wem.de/

Vertrauenseinstellung

Im folgenden werden Ihnen 31 Aussagen präsentiert. Bitte geben Sie auf einer 5er Skala an, wie Sie persönlich diese Aussagen bewerten!

| | völlige Ablehnung | | | | | völlige Zustimmung | | | | |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 Die Heuchelei nimmt in unserer Gesellschaft zu. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2 Dieses Land hat eine dunkle Zukunft, wenn wir nicht bessere Leute in die Politik bringen können. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3 Ohne die Kontrolle der Lehrer während der Prüfungen würde wahrscheinlich das Mogeln zunehmen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4 Die Vereinten Nationen werden niemals eine wirksame Kraft bei der Erhaltung des Weltfriedens sein | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5 Die meisten Leute wären entsetzt, wenn sie wüßten, wie viele Nachrichten, die man hört oder sieht, verfälscht sind. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6 Trotz der vielen Berichte in Zeitungen, Radio und Fernsehen ist es schwer, eine objektive Darstellung von öffentlichen Ereignissen zu erhalten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 7 Wenn wir wirklich wüßten, was in der internationalen Politik vor sich geht, dann hätten wir viel mehr Grund zur Sorge, als dies heute der Fall ist. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 8 Viele bedeutende nationale Sportwettkämpfe sind in der einen oder anderen Weise manipuliert. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 9 Bei den meisten Leuten kann man sich darauf verlassen, daß sie das tun werden, was sie ankündigen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 10 Im Umgang mit Fremden ist man besser solange vorsichtig, bis sie bewiesen haben, daß sie vertrauenswürdig sind. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

[weiter](#)

WWW.WER-VERTRAUT-WEM.DE - Microsoft Internet Explorer

Adresse http://www.wer-vertraut-wem.de/

Vertrauenseinstellung II

| | völlige Ablehnung | | | | | völlige Zustimmung | | | | |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|--|--|--|--|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | |
| 11 Die Leute werden eher durch Furcht vor sozialer Mißbilligung oder Bestrafung als von ihrem Gewissen davon abgehalten, Gesetze zu übertreten. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 12 Bei Eltern kann man sich normalerweise darauf verlassen, daß sie ihre Versprechen halten. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 13 Das Gericht ist der Ort, wo wir alle eine unvoreingenommene Behandlung erfahren können. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 14 Man kann, trotz anderslautender Aussagen, davon ausgehen, daß die meisten Leute hauptsächlich an ihrem eigenen Wohlergehen interessiert sind. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 15 Die Zukunft scheint vielversprechend zu sein. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 16 Die meisten gewählten Volksvertreter meinen es bei ihrem Wahlversprechen wirklich ehrlich. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 17 Bei den meisten Fachleuten kann man sicher sein, daß sie wahrheitsgemäß die Grenzen ihres Wissens zugeben. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 18 Bei den meisten Eltern kann man sich darauf verlassen, daß sie angeandrohte Strafen auch ausführen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 19 In der heutigen, vom Konkurrenzdenken geprägten Zeit muß man auf der Hut sein, wenn man nicht ausgenutzt werden will. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 20 Die meisten Idealisten sind aufrichtig und tun gewöhnlich auch selten das, was die anderen predigen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |

[weiter](#)

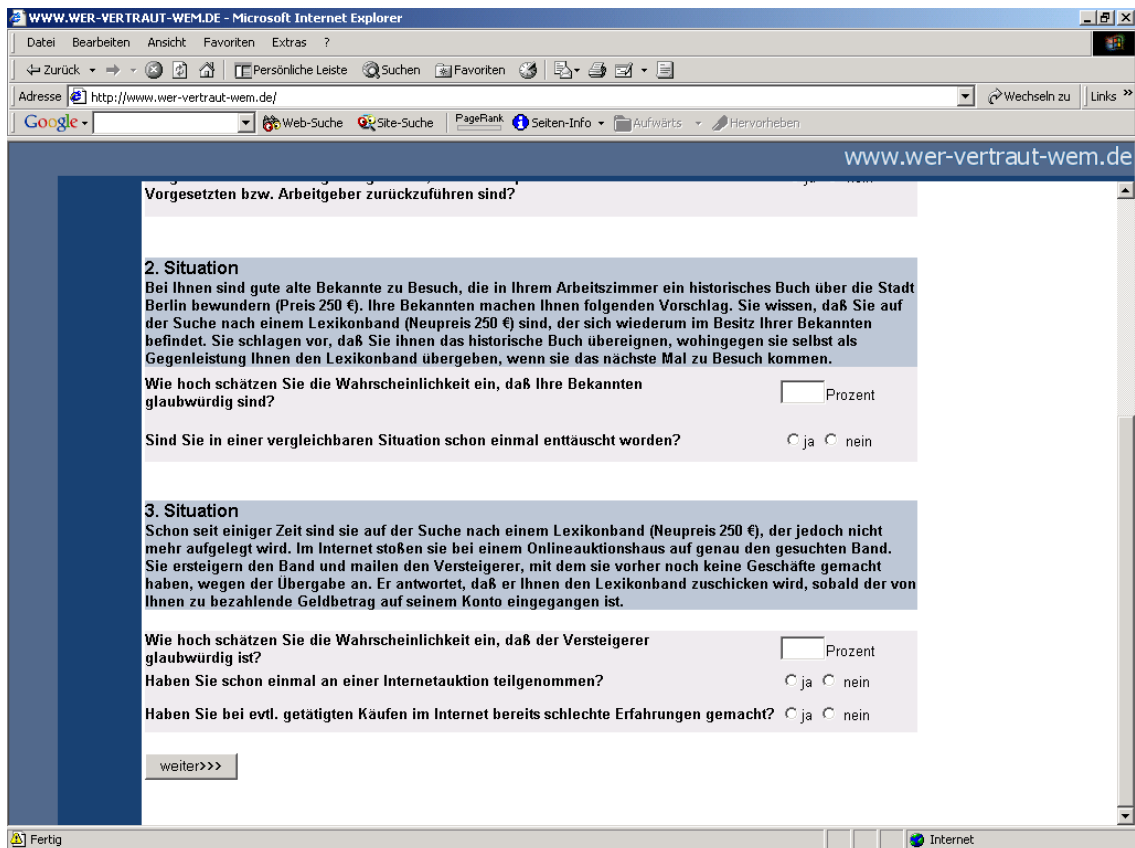
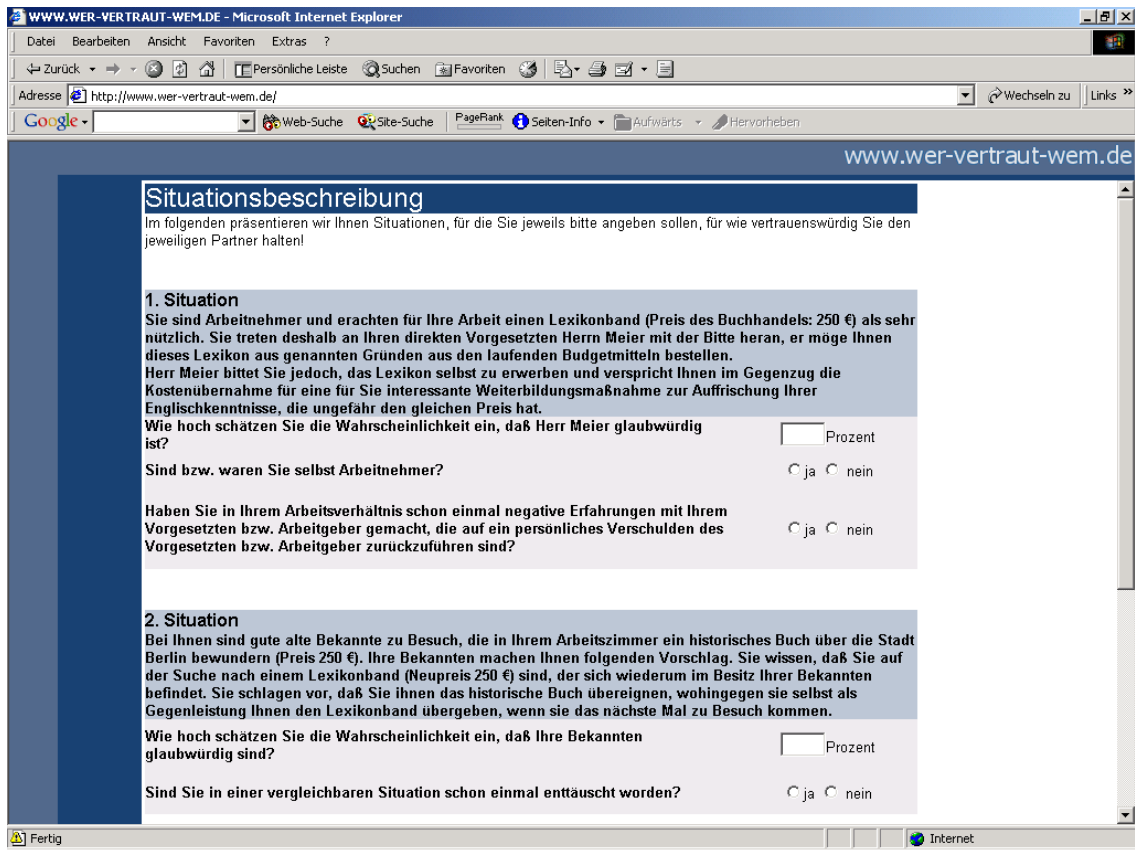
WWW.WER-VERTRAUT-WEM.DE - Microsoft Internet Explorer

Adresse http://www.wer-vertraut-wem.de/

Vertrauenseinstellung III

| | völlige Ablehnung | | | | | völlige Zustimmung | | | | |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|--|--|--|--|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | |
| 21 Die meisten Kaufleute sind bei der Beschreibung ihrer Waren ehrlich. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 22 Die meisten Schüler würden in der Schule nicht schummeln, selbst wenn sie sicher wären, damit durchzukommen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 23 Die meisten Kundendienstmechaniker berechnen nicht zuviel, selbst wenn sie glauben, daß man sich in ihrem Spezialgebiet nicht auskennt. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 24 Ein großer Teil der Schadensersatzansprüche, die gegen Versicherungsgesellschaften erhoben werden, beruht auf Schwindel. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 25 Die meisten Leute beantworten Meinungsumfragen ehrlich. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 26 Die meisten Menschen sind vertrauenswürdig. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 27 Die meisten Menschen haben Vertrauen in andere. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 28 Die meisten Menschen sind grundsätzlich ehrlich. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 29 Ich bin vertrauensvoll. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 30 Die meisten Menschen sind grundsätzlich gut und freundlich. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |
| 31 Die meisten Menschen werden mit Freundlichkeit reagieren, wenn ihnen von anderen Vertrauen entgegengebracht wird | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | | |

[weiter>>>](#)



WWW.WER-VERTRAUT-WEM.DE - Microsoft Internet Explorer

Adresse http://www.wer-vertraut-wem.de/

Arbeitsbeziehung und Vorgesetzter

Situation:
 Seit 3 Jahren arbeiten Sie in der Firma Merlich und möchten auch gern weiter dort beschäftigt bleiben. Sie erachten für Ihre Arbeit dort einen Lexikonband (Preis des Buchhandels: 250 €) als sehr nützlich, um bei auftretenden Problemen diese schnell mit einem Blick in das Lexikon lösen zu können. Sie treten deshalb an Ihren direkten Vorgesetzten Herrn Meier mit der Bitte heran, er möge Ihnen dieses Lexikon aus genannten Gründen aus den laufenden Budgetmitteln bestellen.
 Herr Meier bittet Sie jedoch, das Lexikon jetzt selbst zu erwerben und verspricht Ihnen im Gegenzug die Teilnahme an einer für Sie interessanten Weiterbildungsmaßnahme zur Auffrischung Ihrer Englischkenntnisse, die in einem halben Jahr beginnt und die -nach Herrn Meiers Aussage- ebenfalls 250 € kosten würde.

Für die beschriebene Situation werden nun zusätzliche Eigenschaftsausprägungen Ihres/r Vorgesetzten beschrieben. Geben Sie bitte für die folgenden 10 Beschreibungen jeweils die Wahrscheinlichkeit an, mit der Sie annehmen, daß Ihr/e Vorgesetzte/r sein/ihr Versprechen hält, d.h. Sie ihn/sie für vertrauenswürdig halten!

Erläuterung:
Mit Wohlwollen ist gemeint, daß der/die Vorgesetzte Ihnen wohlgesonnen ist, das er/sie Ihnen -trotz eines wohlverstandenen Eigeninteresses- nicht absichtlich schaden wird.
Mit Fähigkeiten ist gemeint, daß der/die Vorgesetzte sowohl fachlich kompetent ist, als auch über Durchsetzungsfähigkeit im Betrieb verfügt.
Mit Integrität ist gemeint, daß der/die Vorgesetzte nach allgemein akzeptierten Prinzipien handelt, daß Reden und Handeln sich nicht widersprechen, Konsistenz gegeben ist, Sie also den Eindruck haben, daß der/die Vorgesetzte allgemein ehrlich und fair ist.

| | | |
|--|--|---|
| Karte 1 46-60 Jahre männlich Zweifel an Wohlwollen sehr hohe Fähigkeiten sehr hohe Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | Karte 2 36-45 Jahre männlich sehr wohlwollend sehr hohe Fähigkeiten Zweifel an Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | Karte 3 25-35 Jahre weiblich sehr wohlwollend sehr hohe Fähigkeiten sehr hohe Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % |
| Karte 4 25-35 Jahre | Karte 5 46-60 Jahre | Karte 6 25-35 Jahre |

WWW.WER-VERTRAUT-WEM.DE - Microsoft Internet Explorer

Adresse http://www.wer-vertraut-wem.de/

| | | |
|--|---|--|
| Karte 1 46-60 Jahre männlich Zweifel an Wohlwollen sehr hohe Fähigkeiten sehr hohe Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | Karte 2 36-45 Jahre männlich sehr wohlwollend sehr hohe Fähigkeiten Zweifel an Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | Karte 3 25-35 Jahre weiblich sehr wohlwollend sehr hohe Fähigkeiten sehr hohe Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % |
| Karte 4 25-35 Jahre männlich sehr wohlwollend Zweifel an Fähigkeiten sehr hohe Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | Karte 5 46-60 Jahre weiblich sehr wohlwollend Zweifel an Fähigkeiten Zweifel an Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | Karte 6 25-35 Jahre männlich Zweifel an Wohlwollen Zweifel an Fähigkeiten Zweifel an Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % |
| Karte 7 25-35 Jahre weiblich Zweifel an Wohlwollen sehr hohe Fähigkeiten Zweifel an Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | Karte 8 36-45 Jahre weiblich Zweifel an Wohlwollen Zweifel an Fähigkeiten sehr hohe Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | Karte 9 36-45 Jahre männlich sehr wohlwollend Zweifel an Fähigkeiten Zweifel an Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % |
| Karte 10 25-35 Jahre männlich Zweifel an Wohlwollen sehr hohe Fähigkeiten Zweifel an Integrität Wahrscheinlichkeit <input type="text"/> % | weiter>>> | |

WWW.WER-VERTRAUT-WEM.DE - Microsoft Internet Explorer

Adresse http://www.wer-vertraut-wem.de/

Demografische Daten

Für die wissenschaftliche Auswertung benötigen wir abschließend noch einige persönliche Daten. Auch wenn Ihnen der wissenschaftliche Nutzen der folgenden Fragen nicht ersichtlich ist, bitten wir Sie um wahrheitsgemäße Angaben!

| | |
|---|---|
| Ihr Alter | <input type="radio"/> unter 20 Jahre <input type="radio"/> 20-34 Jahre <input type="radio"/> 35-49 Jahre <input type="radio"/> über 50 Jahre |
| Ihr Geschlecht | <input type="radio"/> männlich <input type="radio"/> weiblich |
| Ihr Familienstand | <input type="radio"/> ledig <input type="radio"/> verheiratet <input type="radio"/> geschieden <input type="radio"/> verwitwet |
| Haben Sie Geschwister? | <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein |
| Ihr höchster erreichter Abschluß: | <input type="radio"/> ohne <input type="radio"/> Hauptschule <input type="radio"/> Realschule <input type="radio"/> Gymnasium <input type="radio"/> Studium |
| Haben Sie Erfahrung mit Entscheidungstheorie und/oder Spieltheorie? | <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein |
| Welche Form des Internetzugangs nutzen Sie gerade? | <input type="radio"/> Einwahlverbindung (Modem/ISDN) <input type="radio"/> Standleitung (LAN, DSL) |
| Bitte geben Sie hier Ihre alternativ Ihre Telefonnummer oder email-Adresse an, damit wir Sie im Falle des Gewinnes benachrichtigen können! | <input type="text"/> (Der Datenschutz ist selbstverständlich zugesichert) |
| Möchten Sie über Ergebnisse der Untersuchung per email informiert werden? | <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein |
| Bitte geben Sie hier die ersten beiden Ziffern Ihrer Postleitzahl an! | <input type="text"/> |

Fertig Internet


WWW.WER-VERTRAUT-WEM.DE - Microsoft Internet Explorer

Adresse http://www.wer-vertraut-wem.de/

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit !!!

Liebe Untersuchungsteilnehmerin, lieber Untersuchungsteilnehmer,
vielen Dank für Ihre Unterstützung!
Ihre Daten helfen uns, Vorstellungen über menschliches Entscheidungsverhalten entwickeln zu können und so eine wichtige Frage betriebswirtschaftlicher Grundlagenforschung zu beantworten.
Selbstverständlich nehmen Sie an der Verlosung teil.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:



Friedrich-Schiller-Universität Jena
Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
insb. Personalwirtschaft und Organisation
 Prof. Dr. D. Alewell
 Carl-Zeiss-Str. 3
 07743 JENA
 Ansprechpartnerin: Dipl.-Kffr. Colette Friedrich
 E-Mail: c.friedrich@wiwi.uni-jena.de

Fertig Internet

Literaturverzeichnis

- Addelman** (1962): Orthogonal main-effect plans for factorial experiments, in: *Technometrics*, 4(February), S. 21-46.
- Ajzen** (1987): Attitudes, traits, and actions: dispositional prediction of behavior in personality and social psychology, in: Berkowitz (Hrsg.): *Advances in experimental social psychology*. Band 22, San Diego, S. 1-63.
- Ajzen/Fishbein** (1973): Attitudinal and normative variables as predictors of specific behavior, in: *Journal of Personality Social Psychology*, 27(1), S. 41-57.
- Albach** (1980): Vertrauen in der ökonomischen Theorie, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 131(1), S. 2-11.
- Alchian/Demsetz** (1972): Production, information costs and economic organization, in: *The American Economic Review*, 62(5), S. 777-795.
- Alewell** (1993): *Interne Arbeitsmärkte: eine informationsökonomische Analyse*. Hamburg.
- Alewell** (1996): Zum Verhältnis von Arbeitsökonomik und Verhaltenswissenschaften, in: *Die Betriebswirtschaft*, 56(5), S. 667-685.
- Alewell** (1997): *Die Finanzierung betrieblicher Weiterbildungsinvestitionen – Ökonomische und juristische Aspekte*. Wiesbaden.
- Alewell** [2004]: *Arbeitsteilung und Spezialisierung*, in: Schreyögg/v. Werder (Hrsg.): *Handwörterbuch Unternehmensführung und Organisation*. 4. Aufl., Stuttgart, im Erscheinen.
- Alewell/Hackert** (1998): Betriebliche Personalpolitik im Lichte des Transaktionskostenansatzes – Überlegungen zum Erklärungspotential einer vertragstheoretischen Perspektive, in: Martin/Nienhüser (Hrsg.): *Personalpolitik: Wissenschaftliche Erklärung der Personalpraxis*, München, Mering.
- Alewell/Nell** (1993): *Entscheidungstheorie*, unveröffentlichtes Manuskript, Universität Hamburg, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften Hamburg.
- Alfermann** (1996): *Geschlechterrollen und geschlechtstypisches Verhalten*. Stuttgart et al.
- Allport** (1935): Attitudes, in: Murchison (Hrsg.): *Handbook of social psychology*, Worcester, S. 798-844.
- Althoff** (1993): *Auswahlverfahren in der Markt-, Meinungs- und empirischen Sozialforschung*. Pfaffenweiler.
- Amelang et al.** (1984): Über einige Erfahrungen mit einer deutschsprachigen Skala zur Erfassung zwischenmenschlichen Vertrauens (interpersonal trust), in: *Diagnostica*, 30(3), S. 198-215.
- Anderhub et al.** (2001): Design and evaluation of an economic experiment via the internet, in: *Journal of Economic Behavior and Organisation*, 46, S. 227-247.
- Andreoni** (1988): Why free ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments, in: *Journal of Public Economics*, 37, S. 291-304.
- Andreoni** (1990): Impure altruism and donations to public goods: A theory of “warm-glow” giving?, in: *Economic Journal*, 100(401), S. 464-477.
- Aranoff/Tedeschi** (1968): Original stakes and behavior in the prisoner’s dilemma game, in: *Psychonomic Science*, 12, S. 79-80.
- Arkes/Blumer** (1985): The psychology of sunk cost, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, S. 124-140.
- Arkes et al.** (1994): The psychology of windfall gains, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 59, S. 331-347.

- Arrow** (1971): Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities, in: Intriligator (Hrsg.): *Frontiers of Quantitative Economics*, Amsterdam.
- Atkinson et al.** (2001): *Hilgards Einführung in die Psychologie*. Heidelberg, Berlin.
- Axelrod** (1987): *Die Evolution der Kooperation*. Oldenbourg, München.
- Backhaus et al.** (2000): *Multivariate Analysemethoden*. Berlin, Heidelberg, New York.
- Baier** (2001): Vertrauen und seine Grenzen, in: Hartmann/Offe (Hrsg.): *Vertrauen: Die Grundlagen des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt a.M., S. 37-84.
- Bamberg/Coenenberg** (2000): *Betriebswirtschaftliche Entscheidungslehre*. 10. überarb. und erw. Auflage München.
- Bandilla** (1999): WWW-Umfragen – Eine alternative Datenerhebungstechnik für die empirische Sozialforschung, in: Batinic et al. (Hrsg.): *Online research*. Göttingen, Bern et al., S. 9-19.
- Bandilla/Hauptmanns** (1998): Internetbasierte Umfragen als Datenerhebungstechnik für die empirische Sozialforschung, in: *ZUMA Nachrichten*, 22(11), S. 36-53.
- Barber** (1983): *The logic and limits of trust*. New Brunswick.
- Batinic** (1997): *Das Internet für Psychologen*. 1. Auflage, Göttingen.
- Becerra/Gupta** (2003): Perceived trustworthiness within organizations: the moderating impact of communication frequency on trustor and trustee effects, in: *Organization Science*, 14(1), S. 32-44.
- Becker** (1971): *The economic approach to human behavior*. Chicago.
- Becker** (1982): *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. Tübingen.
- Becker** (1992): Nobel Lecture: The economic way of looking at behavior, in: *Journal of Political Economy*, 101(3), S. 385-409.
- Becker/Stigler** (1977): De Gustibus Non Est Disputandum, in: *American Economic Review*, 67, S. 76-90.
- Beer** (1986): Games and metaphors, in: *Journal of Conflict Resolution*, 30(1), S. 171-191.
- Ben-Porath** (1997): Rationality, Nash equilibrium and the backwards induction in perfect information games, in: *Review of Economic Studies*, 64(1), S. 23-46.
- Bentele** (1994): Öffentliches Vertrauen – normative und soziale Grundlage für Public Relations, in: Armbrrecht/Zabel (Hrsg.): *Normative Aspekte der Public Relations. Grundlagen und Perspektiven. Eine Einführung*. Opladen, S. 131-158.
- Benton et al.** (1969): Reactions to various degrees of deceit in a mixed-motive relationship, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, (12), S. 170-180.
- Berg et al.** (1995) : Trust, reciprocity, and social history, in: *Games and Behavior*, 10, S. 122-142.
- Bierhoff** (1983): Vertrauen und soziale Interaktion, in: Lüer (Hrsg.): *Bericht über den 33. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Mainz 1982*, Göttingen, Toronto, Zürich.
- Bierhoff** (1995): Vertrauen in Führungs- und Kooperationsbeziehungen, in: Kieser et al. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Führung*, Stuttgart, S. 2148-2158.
- Bierhoff/Buck** (1984): Vertrauen und soziale Interaktion: Alltägliche Bedeutung von Vertrauen, in: *Berichte aus dem Fachbereich Psychologie der Philipps-Universität Marburg*, Nr. 83.
- Bierhoff/Buck** (1997): Wer vertraut wem? Soziodemographische Merkmale des Vertrauens, in: Schweer (Hrsg.): *Vertrauen und soziales Handeln*. Neuwied, Kriftel, Berlin, S. 99-114.
- Bigley/Pearce** (1998): Straining for shared meaning in organization science: problems of trust and distrust, in: *Academy of Management Review*, 23(3), S. 405-421.
- Bigus** (2003): Heterogeneous beliefs, moral hazard, and capital structure, in: *Schmalenbach Business Review*, 55(2), S. 136-160.

- Birnbaum** (1999): Testing critical properties of decision making on the Internet, in: *Psychological Science*, (10), S. 399-407.
- Bissl** (2002): *Vertrauen - Eine datenverankerte Theorieentwicklung*. Berlin.
- Bittl** (1997): *Vertrauen durch kommunikationsintendiertes Handeln. Eine grundlagentheoretische Diskussion in der Betriebswirtschaftslehre mit Gestaltungsempfehlungen für die Versicherungswirtschaft*. Wiesbaden.
- Bitz** (1998): Bernoulli-Prinzip und Risikoeinstellung, in: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 50(10), S. 916-931.
- Bleicher** (1995): Vertrauen als kritischer Faktor einer Bewältigung des Wandels, in: *Zeitschrift Führung + Organisation*, (6), S. 390-395.
- Bluhm** (1987): Trust, terrorism and technology, in: *Journal of Business Ethics*, 6(5), S. 333-342.
- Boemke/Föhr** (1999): *Arbeitsformen der Zukunft – Arbeitsflexibilisierung aus arbeitsrechtlicher und personalökonomischer Perspektive*. Heidelberg.
- Bolle** (1995): Does trust pay? Discussion Paper, Frankfurt/Oder, http://www.econ-euv-frankfurt-O.de/bolle/does_trust_pay.pdf (Stand: 21.5.2002).
- Bolle** (1998): Rewarding trust: an experimental study, in: *Theory and Decisions*, 45(1), S. 83-98.
- Bolton/Katok** (1995): An experimental test for gender differences in beneficent behavior, in: *Economic Letters*, 48(July), S. 287-292.
- Bolton/Ockenfels** (2000): ERC: A theory of equity, reciprocity, and competition, in: *American Economic Review*, 90, S. 166-193.
- Boroto** (1970): *The moshier forced choice inventory as a predictor of resistance to temptation*. Dissertation, University of Connecticut.
- Bosnjak/Batinic** (1999): Determinanten der Teilnahmebereitschaft an internet-basierten Fragebogenuntersuchungen am Beispiel E-Mail, in: Batinic et al. (Hrsg.): *Online research*, Göttingen, Bern et al., S. 145-157.
- Bradach/Eccles** (1989): Price, authority and trust: From ideal types to plural forms, in: *Annual Review of Sociology*, 15, S. 97-118.
- Brandstätter et al.** (2003): The bounds of rationality – Philosophical, psychological and economic aspects of choice making, Discussion paper on Strategic Interaction, No. 06-2003, MPI Jena.
- Brann/Foddy** (1988): Trust and the consumption of a deteriorating resource, in: *Journal of Conflict Resolution*, 31, S. 615-630.
- Braun** (1992): Altruismus, Moralität und Vertrauen, in: *Analyse und Kritik*, 14(2), S. 177-186.
- Breiter/Batinic** (1997): Das Internet als Basis für elektronische Befragungen, in: *Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung*, (2), S. 214-229.
- Brinkmann/Seifert** (2001): "Face to Interface": Zum Problem der Vertrauenskonstitution im Internet am Beispiel von elektronischen Auktionen, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 30(1), S. 23-47.
- Brockner/Siegel** (1996): Understanding the interaction between procedural and distributive justice: The role of trust, in: Kramer/Tyler (Hrsg.): *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, London, New Dehli, S. 390-413.
- Bromiley/Cummings** (1992): *Transaction costs in organizations with trust*, working paper no. 28, Strategic Management Research Center, University of Minnesota, Minneapolis.
- Bronner et al.** (2001): Verzerrungen bei der Mitarbeiter-Beurteilung – Konsequenzen für die Personalarbeit, in: *Personal*, (1), S. 40-45.

- Brown-Kruse/Hummels** (1993): Gender effects in laboratory public goods contributions: Do individuals put their money where their mouth is?, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, 22, S. 255-268.
- Brückerhoff** (1982): *Vertrauen. Versuch einer phänomenologischen-idiographischen Näherung an ein Konstrukt.* Münster.
- Buchan et al.** (2000): Who's with me? Direct and indirect trust and reciprocity in China, Japan, Korea, and the United States. University of Wisconsin, working paper.
- Butler** (1991): Toward understanding and measuring conditions of trust: evolution of a conditions of trust inventory, in: *Journal of Management*, 17(3), S. 643-663.
- Butler/Cantrell** (1984): A behavioral decision theory approach to modelling dyadic trust in superiors and subordinates, in: *Psychological Reports*, 55(1), S. 19-28.
- Bühl/Zöfel** (2000): *SPSS - Version 10. 7., überarb. u. erweit. Auflage,* München et al.
- Cadsby/Maynes** (1998): Gender and free riding in a threshold public goods game: Experimental evidence, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34(March), S. 603-620.
- Camerer** (1990): Behavioral game theory, in: Hogarth (Hrsg): *Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn.* Chicago, London.
- Camerer** (1992): The rationality of prices and volume in experimental markets, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51, S. 237-272.
- Camerer** (2003): *Behavioral game theory: experiments in strategic interaction,* Princeton/NJ.
- Camerer/Weigelt** (1988): Experimental tests of a sequential equilibrium reputation model, in: *Econometrica*, 56(1), S. 1-36.
- Carnap** (1962): *Logical foundations of probability.* 2. Auflage, Oxford.
- Cattell** (1950): *An introduction to personality study.* London.
- Chaudhuri/Gangadharan** (2003): Gender differences in trust and reciprocity. Working paper, Department of Economics, University of Melbourne.
- Cherry et al.** (2002): Hardnose the dictator, in: *American Economic Review*, 92(4), S. 1218-1221.
- Child** (2001): Trust – the fundamental bond in global collaboration, in: *Organizational Dynamics*, 29(4), S. 274-288.
- Chun/Campbell** (1974): Dimensionality of the Rotter Interpersonal Trust Scale, in: *Psychological Reports*, (35), S. 1059-1070.
- Coleman** (1991): *Grundlagen der Sozialtheorie Band 1: Handlungen und Handlungssysteme.* München.
- Conviser** (1973): Towards a theory of interpersonal trust, in: *Pacific Sociological Review*, 16, S. 377-399.
- Coomber** (1997): Using the Internet for survey research. <http://www.socresonline.org.uk/socresonline/2/2/2.html> (Stand: 17.06.2003).
- Coriat/Guennif** (1998): Self-Interest, Trust and Institutions, in: Lazaric/Lorenz (Hrsg.): *Trust and economic learning.* Cheltenham, Northampton, S. 48-63.
- Cox** (2000): *Trust and reciprocity: Implications of game triads and social contexts.* Mimeo, University of Arizona.
- Cox/Deck** (2002): When are women more generous than men? Working paper. September. University of Arizona.
- Crosby et al.** (1990): Relationship quality in service selling: An interpersonal influence perspective, in: *Journal of Marketing*, 54, S. 68-81.
- Croson/Buchanan** (1999): Gender and culture: International experimental evidence from trust games, in: *American Economic Review*, 89(2), S. 386-391.

- Croson** [2004]: The method of Experimental Economics, forthcoming in: Carnevale/DeDreu (Hrsg.): International Negotiations, Research Methods in Negotiation and Social Conflict. im Erscheinen (hier: Arbeitspapier für MERSS 2003).
- Cummings/Bromiley** (1996): The organizational trust inventory, in: Trust in organizations: frontiers of theory and research, Thousand Oaks et al., S. 302-330.
- Cvetkovich/Löfstedt** (1999): Social trust and the management of risk. London.
- Dahrendorf** (1958): Homo Sociologicus: Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, (10), S. 178-208.
- Dahrendorf** (1977): Homo Sociologicus. Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle. Opladen.
- Dasgupta** (1988): Trust as a commodity, in: Gambetta (Hrsg.): Trust. New York, Oxford, S. 49-72.
- Dawes/Thaler** (1988): Anomalies – Cooperation, in: Journal of Economic Perspectives, 2(3), S. 187-198.
- Deaux/Major** (1987): Putting gender into context: An interactive model of gender based behavior, in: Psychological Review, 94, S. 369-389.
- Dederichs** (1997): Vertrauen als affektive Handlungsdimension: Ein emotionssoziologischer Bericht, in: Schweer (Hrsg.): Vertrauen und soziales Handeln. Neuwied, Kriftel, Berlin, S. 62-77.
- Delhey/Newton** (2002): Who trusts? The origins of social trust in seven nations, in: Veröffentlichungen der Abteilung Sozialstruktur und Sozialberichterstattung des Forschungsschwerpunktes Sozialer Wandel, Institutionen und Vermittlungsprozesse des Wirtschaftszentrums Berlin für Sozialforschung, FS III 02 - 402(May 2002).
- Deutsch** (1958): Trust and suspicion, in: Journal of Conflict Resolution, (2), S. 256-279.
- Deutsch** (1960): Trust, trustworthiness and the F-Scale, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, (61), S. 138-140.
- Deutsch** (1962): Cooperation and trust: some theoretical notes., in: Jones (Hrsg.): Nebraska symposium on motivation. Lincoln, S. 275-319.
- Deutsch** (1976): Konfliktregelung: konstruktive und destruktive Prozesse. München et al.
- Deutsch/Kotik** (1978): Altruism and bargaining, in: Sauer mann (Hrsg.): Bargaining Behavior, Tübingen, S. 20-40.
- Diekmann** (1998): Empirische Sozialforschung – Grundlagen, Methoden, Anwendungen. 4., durchgesehene Auflage, Reinbek bei Hamburg.
- Diekmann/Wyder** (2002): Vertrauen und Reputationseffekte bei Internet-Auktionen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 54(4), S. 674-693.
- Dirks/Ferrin** (2001): The role of trust in organizational settings, in: Organization Science, 12(4), S. 450-467.
- Dufwenberg/Kirchsteiger** (1998): A theory of sequential reciprocity, Tilburg Center for Economic Research discussion paper 9837.
- Dufwenberg/Gneezy** (2000): Measuring beliefs in an experimental lost wallet game, in: Games and Economic Behavior, 30, S. 163-182.
- Durkheim** (1895): Les règles de la méthode sociologique, Paris (deutsche Übersetzung: Die Regeln der soziologischen Methode Neuwied 1961).
- Dyer/Chu** (2003): The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: empirical evidence from the United States, Japan, and Korea, in: Organizational Science, 14(1), S. 57-68.
- Eagly/Chaiken** (1993): The psychology of attitudes. Orlando et al.
- Earle/Cvetkovich** (1995): Social trust: toward a cosmopolitan society. Westport.

- Eberl** (2002): Vertrauen oder Kontrolle im Unternehmen, in: Kahle (Hrsg.): Organisatorische Veränderungen und Corporate Governance. Wiesbaden, S. 193-224.
- Eckel** (2004): Vernon Smith: economics as a laboratory science, in: Journal of Socio Economics, 33, S. 15-28.
- Eckel/Grossman** (1996): The relative price of fairness: gender differences in a punishment game, in: Journal of Behavior and Organization, 30(August), S. 143-158.
- Eckel/Grossman** (1998): Are women less selfish than men?: Evidence from dictator experiments, in: The Economic Journal, 108(May), S. 726-735.
- Eckel/Grossman** (2000): Differences in the economic decisions of men and women: experimental evidence, New York (im Erscheinen), <http://www.econ.vt.edu/Eckel/EckelSexDiff.pdf> (Stand: 17.3.2003).
- Eckel/Grossman** (2001): Chivalry and solidarity in ultimatum games, in: Economic Inquiry 39(2), S. 171-188.
- Eckel/Wilson** [2003]: Whom to trust? Choice of partners in a trust game, http://www.ruf.rice.edu/~rkw/RKW_FOLDER/EckelWilsonWhomToTrust.pdf (Stand: 6.11.2003)
- Eisenführ/Weber** (1999): Rationales Entscheiden. 3. Auflage, Berlin et al.
- Engelkamp** (1980): Entscheidungsverhalten unter Risikobedingungen: Die Erwartungsnutzentheorie. Freiburg i. Br..
- Erikson** (1971): Identität und Lebenszyklus. Frankfurt a.M..
- Erikson** (1992): Kindheit und Gesellschaft. (engl. Original 1950) Stuttgart.
- Etzrodt** (2001): Menschliches Verhalten. Konstanz.
- Evans** (1963): Selling as a dyadic relationship, in: American Behavioral Scientist, 6, S. 76-79.
- Falk/Fischbacher** (1998): A theory of reciprocity, University of Zurich, IEER working paper.
- Fehr** (2002): Von Experimenten und Risikoaversion, in: Neue Züricher Zeitung vom 10.10.2002.
- Fehr/Falk** (2002): Psychological foundations of incentives, in: European Economic Review, 46, S. 687-724.
- Fehr et al.** (1997): Reciprocity as a contract enforcement device, in: Econometrica, 65(4), S. 833-860.
- Fehr/Gächter** (1999): Cooperation and punishment in public goods experiments, working paper Nr. 183, Center for Economic Studies, ifo-Institut.
- Fehr/Schmidt** (1999): A theory of fairness, competition and cooperation, in: The Quarterly Journal of Economics, 114(August), S. 817-868.
- Fehr/Gächter** (2000): Fairness and retaliation: The economics of reciprocity, in: Journal of Economic Perspectives, 14, S. 159-181.
- Fehr/Schmidt** (2001): Theories of fairness and reciprocity – evidence and economic application, working paper no.75, February 2001, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
- Ferber/Nelson** (1993): Beyond economic man: Feminist theory and economics. Chicago.
- Ferschl** (1975): Nutzen- und Entscheidungstheorie. Opladen.
- Fischbacher et al.** (2001): Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment, in: Economic Letters, 71, S. 397-404.
- Fishburn** (1964): Decision and value theory. New York et al.
- Flodell** (1988): Miteinander oder Gegeneinander: eine sozialpsychologische Untersuchung über Solidarität und Konkurrenz in der Arbeitswelt. Wiesbaden.
- Föhr** (1997): Organisation und Gleichgewicht: Möglichkeiten und Grenzen einer strukturalistisch fundierten Organisationstheorie. Wiesbaden.

- Frank** (1987): If homo oeconomicus could choose his own utility function, would he want one with a conscience?, in: *American Economic Review*, 77(4), S. 593-604.
- Frank et al.** (1993): Does studying economics inhibit cooperation?, in: *Journal of Economic Perspectives*, 7(2), S. 159-171.
- Frank et al.** (1996): Do economists make bad citizens?, in: *Journal of Economic Perspectives*, 10, S. 187-192.
- French** (1993): *Decision Theory – An introduction to the mathematics of rationality*. New York et al.
- Frey** (1990): *Ökonomie ist Sozialwissenschaft*. München.
- Frey** (2001): Die Grenzen ökonomischer Ansätze, *Neue Züricher Zeitung* 18.05.2001, S. 25.
- Frey/Eichenberger** (1989): Zur Bedeutung entscheidungstheoretischer Anomalien für die Ökonomik, in: *Jahrbücher für Nationalökonomik und Statistik*, 206(2), S. 81-101.
- Frick et al.** (2001): Financial incentives, personal information and drop out rate in online studies, in: Reips/Bosnjak (Hrsg.): *Dimensions of Internet Science*. Langerich, S. 209-219.
- Friedman/Sunder** (1994): *Experimental methods – A primer for Economists*. Cambridge.
- Friedrich** (2004): The structure of interpersonal trust and reciprocity - A cross country comparison between Canada and Germany, unveröffentlichtes Manuskript.
- Fukuyama** (1995): *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York.
- Funder** (1999): Vertrauen: Die Wiederentdeckung eines soziologischen Begriffs, in: *Österreichische Zeitschrift für Soziologie: Vierteljahresschrift der österreichischen Gesellschaft für Soziologie*, 24(3), S. 76-97.
- Gabarro** (1978): The development of trust, influence, and expectation, in: Athos/Gabarro (Hrsg.): *Interpersonal behavior: communication and understanding in relationships*. Englewood Cliffs, S. 290-303.
- Gabler** *Wirtschaftslexikon* (2000), 15. vollständig überarbeitete und aktualisierte Auflage, Wiesbaden.
- Galford/Drapeau** (2003): Die Feinde des Vertrauens, in: *Harvard Business Manager*, (Mai), S. 97-105.
- Gambetta** (1988a): Mafia: the price of distrust, in: Gambetta (Hrsg.): *Trust*. New York, Oxford, S. 158-175.
- Gambetta** (1988b): *Trust: Making and breaking cooperative relations*. New York, Oxford.
- Gächter** (2002): Experimentelle Forschung in den Wirtschaftswissenschaften. [http://www.mittelbau.unisg.ch/org/mittelbau/web.nsf/c2d5250e0954edd3c12568e40027f306/836ff3aa83ac7375c1256c92002c46bc/\\$FILE/Experimentelle%20Forschung.pdf](http://www.mittelbau.unisg.ch/org/mittelbau/web.nsf/c2d5250e0954edd3c12568e40027f306/836ff3aa83ac7375c1256c92002c46bc/$FILE/Experimentelle%20Forschung.pdf) (Stand: 03.05.2003)
- Gäfen** (1968): *Theorie wirtschaftlicher Entscheidungen – Untersuchungen zur Logik und ökonomischen Bedeutung des rationalen Handelns*. 2. durchgesehene und erweiterte Auflage, Tübingen.
- Germanis** (2002): *Vertrauen – Die Entdeckung einer sozialen Ressource*. Stuttgart.
- Giddens** (1990): *Consequences of modernity*. Cambridge (deutsche Übersetzung 1995, *Konsequenzen der Moderne*, Frankfurt a.M.)
- Gigerenzer/Todd** (1999): Fast and frugal heuristics: The adaptive toolbox, in: Gigerenzer/Todd & the ABC Research Group (Hrsg.): *Simple heuristics that make us smart*. Oxford, S. 3-34.
- Gigerenzer/Selten** (2001): Rethinking rationality, in: Gigerenzer/Selten (Hrsg.): *Bounded rationality - The adaptive toolbox*. S. 1-12.
- Glaeser et al.** (2000): Measuring trust, in: *The Quarterly Journal of Economics*, August, S. 811-841.

- Gondek et al.** (1992): Vertrauen als Organisationsprinzip, in: Littek et al. (Hrsg.): Organisation von Dienstleistungsarbeit. Berlin, S. 33-55.
- Göbel** (2002): Neue Institutionenökonomik. Stuttgart.
- Graeff** (1998): Vertrauen zum Vorgesetzten und zum Unternehmen. Modellentwicklung und empirische Überprüfung verschiedener Arten des Vertrauens, deren Determinanten und Wirkungen bei Beschäftigten in Wirtschaftsunternehmen. Berlin.
- Granovetter** (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness, in: American Journal of Sociology, November(3), S. 481-510.
- Green/Srinivasan** (1990): Conjoint Analysis in Marketing: New Developments with Implications for Research and Practice, in: Journal of Marketing, 54, S. 3-19.
- Gull** (2002): Der Homo oeconomicus – neu definiert., in: <http://www.unipublic.unizh.ch/magazin/wirtschaft/2002/041> (Stand 3.5.03)
- Güth/Kliemt** (1993): Menschliche Kooperation basierend auf Vorleistungen und Vertrauen – eine evolutionstheoretische Betrachtung, in: Jahrbuch für neue politische Ökonomie, Band 12, S. 253-277.
- Güth/Kliemt** (1994): Competition or co-operation: on the evolutionary economics of trust, exploitation and moral attitudes, in: Metroeconomica, 45(2), S. 155-187.
- Güth/Kliemt** (1995): Elementare spieltheoretische Modelle sozialer Kooperation, in: Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft: Soziale Kooperation, (12), S. 12-62.
- Güth/Maciejovsky** (2002): (Un)eingeschränkte Rationalität, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 31(9), S. 527-529.
- Güth et al.** (2002) : Wie Du mir, so ich Dir! – Ökonomische Theorie und Experiment am Beispiel der Reziprozität, Discussion Paper No.19-2002, Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Jena.
- Güth/Kliemt** (2003a): Experimentelle Ökonomik, Modell-Platonismus in neuem Gewande?, in: Jahrbuch normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Band 2, Marburg, S. 315-342.
- Güth/Kliemt** (2003b): Perfect or bounded rationality? Some facts, speculations and proposals, erscheint in Khalil, E. L. (Hrsg.): Behavioral Economics: Context and Choice, hier: http://www.utdt.edu/departamentos/derecho/hk_pbr.pdf (Stand 2.12.03)
- Harbaugh et al.** (2000): Children's bargaining behavior: Differences by age, gender, and hight, University of Oregon working paper. <http://harbaugh.uoregon.edu/papers/%20bargaining.pdf> (Stand 3.8.2002).
- Hauptmanns** (1999): Grenzen und Chancen von quantitativen Befragungen mit Hilfe des Internets, in: Baudry et al. (Hrsg.): Online research. Göttingen, Bern et al., S. 21-38.
- Hausner** (1954): Multidimensional Utilities, in: Thrall et al. (Hrsg.): Decision Processes. New York, London, S. 167-180.
- Hechter/Kanazawa** (1997): Sociological Rational Choice Theory, in: Annual Review of Sociology, 23, S. 191-214.
- Heinemann** (1990): Geld und Vertrauen, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaften, 41, S. 275-288.
- Heisig/Littek** (1995): Trust as a basis of work organisation, in: Littek/Charles (Hrsg.): The new division of labour: emerging forms of work organisation in international perspective. Berlin, New York, S. 17-56.
- Henning-Thurau/Dallwitz-Wegner** (2002): Online-Befragungen – Ein neues Instrument für die Marktforschung, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, (6), S. 309-314.
- Henning-Thurau et al.** (2002): Vertrauen in Kundenartikulationen auf virtuellen Meinungsplattformen, in: Bruhn/Strauss (Hrsg.): Electronic services, Dienstleistungsmanagement. Jahrbuch 2002, Wiesbaden, S. 461-487.

- Hensel-Börner** (2000): Validität computergestützter hybrider Conjoint-Analysen. Wiesbaden.
- Herkner** (1992): Einstellungen, in: Gaugler/Weber (Hrsg.): Handwörterbuch des Personalwesens. Band 5, Stuttgart, S. 792-806.
- Hewson et al.** (1996): Proper methodologies for psychological and sociological studies conducted via the Internet, in: Behavioral Research Methods, Instruments, & Computers, 28(2), S. 186-191.
- Hochreich/Rotter** (1970): Have college students become less trusting?, in: Journal of Personality and Social Psychology, 15(3), S. 211-214.
- Hoffman et al.** (1996): On expectations and the monetary stakes in ultimatum games, in: International Journal of Game Theory, 25(3), S. 289-302.
- Hoffmann** (1996): Charakter und Neurose: Ansätze zu einer psychoanalytischen Charakterologie, 2. Auflage, Frankfurt a.M..
- Holland/Lockett** (1998): Business trust and the formation of virtual organization, in: Proc. 31st Annual Hawaii International Conference on System Sciences, S. 602-610.
- Holler/Illing** (2000): Einführung in die Spieltheorie. Berlin, Heidelberg, New York.
- Hoskisson/Hitt** (1988): Strategic control systems and relative R&D investment in large multiproduct firms, in: Strategic Management Journal, (9), S. 605-621.
- Hosmer** (1995): Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics, in: Academy of Management Review, 20(2), S. 379-403.
- Hovland et al.** (1953): Communication and persuasion. New Haven.
- Höflich** (1999): Sex, Lügen und das Internet – Identität und Glaubwürdigkeit in computervermittelten Beziehungen, in: Rössler/Wirt (Hrsg.): Glaubwürdigkeit im Internet: Fragestellungen, Modell, empirische Befunde., München, S. 141-156.
- Jeffrey** (1961): Theory of probability. 3. Auflage, Oxford.
- Johnson-George/Swap** (1982): Measurement of specific interpersonal trust: construction and validation of a scale to assess trust in a specific other, in: Journal of Personality and Social Psychology, 43(6), S. 1306-1317.
- Johnson/Grayson** (2000): Sources and dimensions of trust in service relationships, in: Swartz/Iacobucci (Hrsg.): Handbook of Service Marketing and Management. Thousand Oaks, S. 357-370.
- Jones et al.** (1968): Matrix values and cooperative behavior in the prisoner's dilemma game, in: Journal of Personality Social Psychology, 8, S. 148-153.
- Jones/George** (1998): The experience and evolution of trust: implications for cooperation and teamwork, in: Academy of Management Review, 23(3), S. 531-546.
- Juchem** (1988): Kommunikation und Vertrauen. Aachen.
- Kahneman** (2003): A psychological perspective on economics, in: AEA Papers and Proceedings, May, S. 162-168.
- Kahneman/Tversky** (2000): Choices, values, frames. Cambridge, New York, Melbourne, Madrid.
- Kamp** (1998): Vertrauen weckt Risikofreude, in: Mitbestimmung, (3), S. 24-27.
- Kappelhoff** (1997): Rational Choice, in: Ortman et al. (Hrsg.): Theorien der Organisation. Opladen, S. 218-258.
- Kaufmann et al.** (1990): EG-Binnenmarkt: die grenzüberschreitende Kooperation mittelständischer Unternehmen – eine empirische Analyse von Möglichkeiten, Voraussetzungen und Erfahrungen. Stuttgart.
- Khalil** (2003): Why does trustworthiness pay?, in: Khalil (Hrsg.): Trust. Cheltenham, Northampton, S. xii-xxxii.
- Kern** (1996): Vertrauensverlust und blindes Vertrauen: Integrationsprobleme im ökonomischen Handeln, in: SOFI-Mitteilungen,(24), S. 7-14.

- Keynes** (1921): A treatise on probability. London.
- Kiefer** (2002): Die Macht positiver und negativer Gefühle in der Arbeitswelt, in: Personalführung, (12), S. 49-55.
- Kirchgässner** (1980): Können Ökonomie und Soziologie voneinander lernen? Zum Verhältnis zwischen beiden Wissenschaften, mit besonderem Bezug auf die Theorie des Wählerverhaltens, in: Kyklos, (33), S. 420-448.
- Kirchgässner** (1991): Homo oeconomicus. Tübingen.
- Klose** (1994): Ökonomische Analyse von Entscheidungsanomalien. Dissertation Frankfurt a.M. et al..
- Knack/Keefe** (1997): Does social capital have an economic payoff? A Cross-country investigation., in: Quarterly Journal of Economics, 112, S. 1251-1288.
- Knez/Camerer** (1994): Social comparison and outside options in 3-player ultimatum game experiments. Graduate School of Business, University of Chicago, unveröffentlichtes Manuskript.
- Koch et al.** (2000): Vertrauen und Reputation in Online-Anwendungen und virtuellen Gemeinschaften, www11.informatik.tu-muenchen.de/publications/pdf/Koch200b.pdf (Stand: 22.4.02).
- Koller** (1990): Sozialpsychologie des Vertrauens – Ein Überblick über theoretische Ansätze. Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie Nr. 153.
- Koller** (1997): Psychologie interpersonalen Vertrauens: Eine Einführung in theoretische Ansätze, in: Schweer (Hrsg.): Interpersonales Vertrauen – Theorien und empirische Befunde. Neuwied, et al. S. 13-26.
- Kösze** (2001): Vertrauen in virtuellen Unternehmen. Dissertation, Universität Wien, Wiesbaden.
- Kramer** (1999): Trust and distrust in organizations: emerging perspectives, enduring questions, in: Annual Review of Psychology, 50, S. 569-598.
- Kramer et al.** (1996): Collective trust and collective action: The decision to trust as a social decision, in: Kramer/Tyler (Hrsg.): Trust in organizations: Frontiers of theory and research. Thousand Oaks et al., S. 357-389.
- Krantz et al.** (1997): Comparing the results of laboratory and world-wide web samples on the determinants of female attractiveness, in: Behavioral Research Methods, Instruments, & Computers, 29(2), S. 264-269.
- Krantz/Dalal** (2000): Validity of web-based psychological research, in: Birnbaum (Hrsg.): Psychological Experiments on the Internet. San Diego et al. S. 35-60.
- Krell** (2001): Chancengleichheit und Fairness in der Leistungsbeurteilung, in: Personalführung, (11), S. 38-43.
- Kreps** (1990): A course in microeconomic theory. New York et al.
- Kunreuther et al.** (1978): Disaster insurance protection: Public policy lessons. New York.
- Kühl** (2003): Die Grenzen des Vertrauens, in: Harvard Business Manager, S. 112-113.
- Kürsten** (1992a): Meßtheorie, Axiomatik und Bernoulli-Prinzip: Erwiderung zur Stellungnahme von Prof. Dr. Thomas Schildbach, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 62, S. 485-488.
- Kürsten** (1992b): Präferenzmessung, Kardinalität und sinnmachende Aussagen: Enttäuschung über die Kardinalität des Bernoulli-Nutzens, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 62, S. 459-477.
- Kyburg/Smokler** (1964): Studies in subjective probability. New York et al.
- Laibson** (1996): Hyperbolic discount functions, undersavings, and saving plans, in: NBER working paper 5635.
- Laibson** (1997): Golden eggs and hyperbolic discounting, in: Quarterly Journal of Economics, 112, S. 443-477.

- Lane** (1998): Introduction: theories and issues in the study of trust, in: Lane/Bachmann (Hrsg.): Trust within and between organizations – conceptual issues and empirical applications. New York, S. 1-30.
- Langerfeldt** (2003): Das Gefangenendilemma – "Der Beißknochen der Spieltheorie", in: WiSt, 32(4), S. 226-230.
- Laux** (2003): Entscheidungstheorie. 5. Auflage Berlin, Heidelberg, New York.
- Laux/Liermann** (1997): Grundlagen der Organisation. 4. Auflage Berlin, Heidelberg, New York.
- Ledyard** (1995): Public goods experiments: A survey of experimental research, in: Kagel/Roth (Hrsg.): Handbook of Experimental Economics. Princeton, S. 111-194.
- Lee** (1971): Decision theory and human behavior. New York.
- Lewis/Weigert** (1985): Trust as a social reality, in: Social Forces, 63(4), S. 967-985.
Lexikon der Soziologie (1978), 2. erweiterte Auflage, Opladen.
- Lindenberg** (1985): Rational choice and sociological theory, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, (141), S. 244-255.
- Lindenberg** (2000): Contractual relations: it takes both trust and lack of mistrust. ICS, Department of Sociology, University of Groningen.
<http://www.isnie.org/ISNIE01/Papers01/lindenberg.pdf> (Stand 24.08.2002)
- Linné** (1993): Wahl geeigneter Kooperationspartner: ein Beitrag zur strategischen Planung von F&E-Kooperationen. Frankfurt, Berlin et al..
- Loewenstein** (1992): The fall and rise of psychological explanations in the economics of intertemporal choice, in: Elster/Loewenstein (Hrsg.): Choice over time. New York, S. 3-34.
- Loewenstein** (1996): Out of control: Visceral influences on behavior, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, 65(3), S. 272-292.
- Loewenstein** (1999): Experimental economics from the vantage-point of behavioural economics, in: The Economic Journal, 109(February), S. F25-F34.
- Loewenstein** (2000): Emotions in economic theory and economic behavior, in: American Economic Review – Papers and Proceedings, (May), S. 426-432.
- Loewenstein et al.** (2001): Risk as feelings, in: Psychological Bulletin, 127(2), S. 267-286.
- Loewenstein/Thaler** (1989): Anomalies – Intertemporal Choice, in: Journal of Economic Perspectives, 3(4), S. 181-193.
- Loewenstein et al.** (2001): Risk as feelings, in: Psychological Bulletin, 127(2), S. 267-286.
- Lohmann** (2000): Organisation dauerhafter Kooperation. München, Mering.
- Loose/Sydow** (1994): Vertrauen und Ökonomie in Netzwerkbeziehungen – strukturationstheoretische Betrachtungen, in: Sydow/Windeler (Hrsg.): Management internationaler Beziehungen. Opladen, S. 160-193.
- Luce/Raiffa** (1957): Games and decisions. New York et al.
- Luhmann** (1967): Funktionen und Folgen formaler Organisationen. Berlin.
- Luhmann** (1989): Vertrauen – Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität, 3. durchgesehene Auflage. Stuttgart.
- Luhmann** (2000): Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives, in: Gambetta (Hrsg.): Trust: Making and breaking cooperative relations. New York, Oxford, S. 94-107.
- Lüdtke** (1983): Vertrauen als verallgemeinerter und antizipierter Tausch. Einige Bemerkungen zu James S. Colemans "System of Trust", in: Angewandte Sozialforschung, 11(1), S. 71-74.
- Lyons/Metha** (1997): Contracts, opportunism and trust: self-interest and social orientation, in: Cambridge Journal of Economics, (21), S. 239-257.

- Maier** (2000): Wirtschaftswissenschaft, in: v. Baum/Stephan (Hrsg.): Gender-Studies: eine Einführung. Stuttgart, Weimar.
- Maital** (2004): Daniel Kahmeman: on redefining rationality, in: Journal of Socio-Economics, 33, S. 1-14.
- Mansbridge** (1991): Beyond self-interest. Chicago.
- MarketVision Research** (2002): Conjoint-Analysis: An Introduction, <http://www.mv.research.com> (Stand: 12.10.2003).
- Marschak** (1950): Rational behavior, uncertain prospects, and measurable utility, in: Econometrica, 18, S. 111-141.
- Martin** (2003): Organizational behavior – Verhalten in Organisationen, Stuttgart, S. 115-137.
- Mason et al.** (1991): The role of gender in a non-cooperative game, in: Journal of Economic Behavior and Organisation, 15(2), S. 215-235.
- Matiaske** (1999): Soziales Kapital in Organisationen: eine tauschtheoretische Studie. München.
- Matthiesen** (1998): Milieus in Transformationen: Positionen und Anschlüsse, in: Matthiesen (Hrsg.): Die Räume des Milieus, Berlin, S. 17-81.
- Mayer et al.** (1995): An integrative model of organizational trust, in: Academy of Management Review, 20(3), S. 709-734.
- McAllister** (1995): Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations, in: Academy of Management Journal, 38(1), S. 24-59.
- McCabe/Smith** (2000): Goodwill accounting in economic exchange, in: Gigerenzer/Selten (Hrsg.): Bounded rationality: The Adaptive Toolbox. Cambridge, S. 319-340.
- McCabe et al.** (2003): Positive reciprocity and intentions in trust games, in: Journal of Economic Behavior and Organization, 52, S.267-275.
- McDonald/Slawson** (2000): Reputation in an Internet auction market, in: SSRN Electronic Paper Collection, S. 1-32.
- McKnight et al.** (1998): Initial trust formation in new organizational relationships, in: Academy of Management Review, 23(3), S. 473-490.
- Meckling** (1976): Values and choice of the model of the individual in the social sciences, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, (112), S. 545-560.
- Meffert** (2000): Marketing. 9. Auflage, Wiesbaden.
- Melles** (2001): Framing-Effekte in der Conjoint-Analyse. Dissertation, Münster.
- Merton** (1971): Optimum consumption and portfolio rules in a continuous-time model, in: Journal of Economic Theory, 3(4), S. 373-413.
- Meux** (1973): Concern for common goods in a N-person game, in: Journal of Personality and Social Psychology, 28, S. 414-418.
- Mishra** (1996): Organizational responses to crisis: The centrality of trust, in: Kramer/Tyler (Hrsg.): Trust in organizations: Frontiers of theory and research. Thousand Oaks, London, New Dehli, S. 261-287.
- Mishra/Morrissey** (1990): Trust in employee/employer relationship: A survey of West Michigan managers, in: Public Personnel Management, S. 443-485.
- Misztal** (1996): Trust in modern societies: the search for the basis of social order. Cambridge.
- Mulford et al.** (1998): Physical attractiveness, opportunism, and success in everyday exchange, in: American Journal of Sociology, 103(6), S. 1565-1592.
- Musch/Reips** (2000): A brief history of web experimenting, in: Birnbaum (Hrsg.): Psychological Experiments on the Internet. San Diego, S. 61-88.
- Narowski** (1974): Vertrauen. Begriffsanalyse und Operationalisierungsversuche. Tübingen.
- Nerb** (2002): Reputation – Begriffsbestimmung und Möglichkeiten der Operationalisierung. München.

- Neubauer** (1997): Interpersonales Vertrauen als Management-Aufgabe in Organisationen, in: Schweer (Hrsg.): Interpersonales Vertrauen. Theorien und empirische Befunde. Wiesbaden, S. 105-120.
- Neuloh** (1980): Soziologie für Wirtschaftswissenschaftler. Stuttgart, New York.
- Neumann/Morgenstern** (1944): Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten, Würzburg.
- Nieder** (1997): Erfolg durch Vertrauen – Abschied vom Management des Mißtrauens, Wiesbaden.
- Noelle-Neumann/Piel** (1983): Allenbacher Jahrbuch der Demoskopie 1978-1983, München.
- Noorderhaven** (1996): Opportunism and trust in transaction cost economics, in: Groenewegen (Hrsg.): Transaction cost economics and beyond. Norwell, Dordrecht, S. 105-128.
- Nooteboom** (2002): Trust – Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures. Cheltenham, Northampton.
- Nooteboom/Six** (2003): The trust process in organizations – Empirical studies of the determinants and the process of trust development. Cheltenham, Northampton.
- Nowell/Tinkler** (1994): The influence of gender on the provision of a public good, in: Journal of Behavior and Organization, 25(1), S. 25-36.
- Nuissl** (2000): Dimensionen des Vertrauens: Kategoriale Bausteine einer Ressource ökonomischen Handelns (mit Transformationskontext). No. 10/00, Frankfurter Institut für Transformationsstudien.
- o.V.** (2001a): Die Psycho-Simulation im Computer beweist: Wer teilt, gewinnt, in: Die Welt vom 4.5.2001, S. 35.
- o.V.** (2001b): Standards zur Qualitätssicherung für Online-Befragungen. Ausgabe Mai 2001, Frankfurt, Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e.V. (ADM).
- o.V.** (2003): Einführung moderner Arbeitsformen – Betriebsräte sind Erfolgsfaktor, in: Personalführung, 11, S. 6.
- Offe** (2001): Wie können wir unseren Mitmenschen vertrauen?, in: Hartmann/Offe (Hrsg.): Vertrauen: Die Grundlagen des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a.M., S. 241-294.
- Opp** (1979): Das "ökonomische Programm" in der Soziologie, in: Albert/Stapf (Hrsg.): Theorie und Erfahrung. Stuttgart, S. 313-349.
- Opp** (1986): Das Modell des Homo Sociologicus, in: Analyse und Kritik, (8), S. 1-27.
- Orbell et al.** (1994): Trust, social categories, and individuals: The case of gender, in: Motivation and Emotion, 18(2), S. 109-128.
- Ortmann/Tichy** (1999): Gender differences in the laboratory: evidence from prisoner's dilemma games, in: Journal of Economic Behavior and Organisation, 39(3), S. 327-339.
- Oswald** (1994): Vertrauen – eine Analyse aus psychologischer Sicht, in: Hof (Hrsg.): Recht und Verhalten: Verhaltensgrundlagen des Rechts – zum Beispiel Vertrauen. Baden-Baden, S. 111-128.
- Oswald** (1996): Gründe und Funktion des Vertrauens zwischen Personen, in: Pfeiffer/Greve (Hrsg.): Forschungsthema "Kriminalität": Festschrift für Heinz Barth. Baden-Baden, S. 137-148.
- Parks et al.** (1996): Trust and reaction to messages of intent in social dilemmas, in: Journal of Conflict Resolution, 40, S. 134-151.
- Parsons** (1949): The structure of social action: a study in social theory with special reference to a group of recent European writers. New York.
- Pearce** (1974): Trust in interpersonal communication, in: Speech Monographs, 41, S. 236-244.
- Petermann** (1996): Psychologie des Vertrauens. 3., korrigierte Auflage, München.

- Pettit/Sugden** (1989): The backward induction paradoxon, in: *Journal of Philosophy*, 86(4), S. 169-182.
- Picot et al.** (2000): *Die grenzenlose Unternehmung. Information, Organisation und Management*. 4. Auflage, Wiesbaden.
- Plötner** (1995): *Das Vertrauen des Kunden: Relevanz, Aufbau und Steuerung auf industriellen Märkten*. Neue betriebswirtschaftliche Forschung, Bd. 156, Dissertation Wiesbaden.
- Postrel** (1995): Burning your bridges behind you: Can policy scholars bank on game theory?, in: Rumelt et al. (Hrsg.): *Fundamental issues in strategy, a research agenda*. Boston, S. 221-224.
- Preisendörfer** (1995): Vertrauen als soziologische Kategorie – Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzeptes, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 24(4), S. 263-272.
- Prelec/Loewenstein** (1991): Decision making over time and under uncertainty: a common approach, in: *Management Science*, 37(7), S. 770-786.
- Pruitt/Kimmel** (1977): Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future, in: *Annual Review of Psychology*, (28), S. 363-392.
- Pruitt/Smith** (1981): Impression management in bargaining: Images of firmness and trustworthiness, in: Tedeschi (Hrsg.): *Impression management theory and social psychological research*. New York, S. 247-267.
- Prusak/Cohen** (2001): How to invest in Social Capital, in: *Harvard Business Review*, (6), S. 86-93.
- Putnam** (1993): *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton.
- Rabin** (1993): Incorporating fairness into game theory and economics, in: *American Economic Review*, 83, S. 1281-1302.
- Rabin** (2002): A perspective on psychology and economics, in: *European Economic Review*, 46, S. 657-685.
- Radner** (1981): Monitoring cooperative agreements in a repeated principal-agent relationship, in: *Econometrica*, 49(5), S. 1127-1148.
- Ramsey** (1950): *The foundations of mathematics and other logical essays*. London.
- Ramseyer et al.** (1998): Umfragen im Internet: Wie knüpfe ich das Netz, dass auch ein paar Fische hängen bleiben? <http://visor.unibe.ch/media/summer98/2206a.htm> (Stand 23.11.2002)
- Rank** (1997): *Erwartungs-Wert-Theorien*. München, Mering.
- Rapoport/Chammah** (1965): *Prisoner's Dilemma*. University of Michigan Press, Michigan.
- Raub** (1993): Hostages as a commitment device, in: *Journal of Behavior and Organization*, 21, S. 43-67.
- Raub/Voss** (1986): Die Sozialstruktur der Kooperation rationaler Egoisten. Zur utilitaristischen Erklärung sozialer Ordnungsentstehung, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 15, S. 309-323.
- Reichenbach** (1935): *Wahrscheinlichkeitstheorie*. Leiden.
- Reichertz** (1993): Abduktives Schlußfolgern und Typen(re)konstruktion, in: Jung/Müller-Dohm (Hrsg.): *"Wirklichkeit" im Deutungsprozeß*, Frankfurt, S. 258-282.
- Reips** (1997a): Das psychologische Experimentieren im Internet, in: Batinic (Hrsg.): *Internet für Psychologen*. Göttingen, Bern, Toronto et al., S. 245-265.
- Reips** (1997b): Forschen im Jahr 2007: Integration von Web-Experimentieren, Online-Publizieren und Multimedia-Kommunikation, in: Janetzko et al. (Hrsg.): *CAW-97: Beiträge zum Workshop "Cognition & Web"*, Freiburg, S. 141-148.
- Reips** (1999): Theorie und Techniken des Web-Experimentierens, in: Batinic et al. (Hrsg.): *Online research*, Göttingen, Bern et al., S. 277-295.

- Reips** (2000): The Web experiment method: Advantages, disadvantages, and solutions, in: Birnbaum (Hrsg.): Psychological Experiments on the Internet. San Diego, San Francisco, New York et al., S. 89-117.
- Rieck** (1993): Spieltheorie - Einführung für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. Wiesbaden.
- Riker** (1974): The nature of trust, in: Tedeschi (Hrsg.): Perspectives on social power. Chicago, S. 63-82.
- Ripperger** (1998a): Die Effizienz des Vertrauensmechanismus bei der Organisation internationaler Transaktionen. Jahrestagung Neue Politische Ökonomie „Globalisierung und Rechtsordnung: Zur Neuen Institutionenökonomik internationaler Transaktionen“ Saarbrücken, 7.-9. Oktober 1998, Forschungsstelle zur Ökonomischen Analyse des Rechts.
- Ripperger** (1998b): Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips, Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften. Band 101, Tübingen.
- Robinson** (1996): Trust and breach of the psychological contract, in: Administration Science Quarterly, 41, S. 574-599.
- Rosenberg** (1957): Faith-in-people and occupational attitudes, in: Occupation and Values, Glencoe, Ill.: Free Press.
- Rotenberg** (1984): Sex differences in children's trust in peers, in: Sex Roles, (11), S. 953-957.
- Rotenberg/Cerda** (1994): Racially based trust expectancies of native American and Caucasian children, in: Journal of Social Psychology, 134, S. 621-631.
- Roth** (1995): Introduction to experimental economics, in: Kagel/Roth (Hrsg.): Handbook of Experimental Economics. Princeton N.J., S. 3-109.
- Rotter** (1967): A new scale for the measurement of interpersonal trust, in: Journal of Personality, 35, S. 651-665.
- Rotter** (1971): Generalized expectancies for interpersonal trust, in: American Psychologist, 26(5), S. 443-452.
- Rotter** (1972a): A new scale for the measurement of interpersonal trust, in: Rotter et al. (Hrsg.): Applications of Social Learning Theory of Personality. New York, Chicago, San Francisco, Atlanta et al., S. 295-306.
- Rotter** (1972b): Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement, in: Rotter et al. (Hrsg.): Applications of Social Learning Theory of Personality. New York, Chicago, San Francisco, Atlanta et al., S. 260-295.
- Rotter** (1980): Interpersonal trust, trustworthiness and gullibility, in: American Psychologist, (35), S. 1-7.
- Rotter** (1981): Vertrauen, in: Psychologie heute, (März), S. 23-29.
- Rotter** (1982): Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility, in: Rotter (Hrsg.): The development and application of Social Learning Theory. New York, S. 287-323.
- Rotter et al.** (1972): An introduction to Social Learning Theorie, in: Rotter et al. (Hrsg.): Applications of Social Learning Theory of Personality. New York, Chicago, San Francisco, Atlanta et al., S. 1-43.
- Rotter/Hochreich** (1979): Persönlichkeit – Theorien, Messung, Forschung. Berlin, Heidelberg, New York.
- Rubinstein** (2001): Joseph Schumpeter Lecture: A theorist's view of experiments, in: European Economic Review, 45, S. 615-628.
- Sabatelli et al.** (1983): Locus of control, interpersonal trust, and nonverbal communication accuracy, in: Journal of Personality Social Psychology, 44, S. 399-409.

- Sabel** (1994): Learning by monitoring: The institutions of economic development, in: Smelser/Swedberg (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton (N.J.), S. 137-165.
- Sadowski et al.** (1998): Vertrauen: Voraussetzung oder Ergebnis effizienter Arbeitsbeziehungen? – Gutenbergs Solidaritätsaxiom und die institutionenökonomische Unternehmenstheorie. Trier, Institut für Arbeitsrecht und Arbeitsbeziehungen in der Europäischen Gemeinschaft (IAAEG 52).
- Sako** (1992): Prices, quality and trust. Inter-firm relations in Britain and Japan. Cambridge.
- Sally** (1995): Conversation and cooperation in social dilemmas: A meta analysis of experiments from 1958 to 1992, in: Rationality and Society, 7, S. 58-92.
- Samuelson** (1952): Probability, utility, and the independence axiom, in: Econometrica, 20, S. 670-678.
- Sato** (1988): Trust and group size in a social dilemma, in: Japanese Psychological Resolution, 30, S. 88-93.
- Sattler/Hensel-Börner** (2001): A comparison of Conjoint Measurement with self-explicated approaches, in: Gustafsson et al. (Hrsg.): Conjoint Measurement. Berlin, Heidelberg, S. 121-134.
- Savage** (1954): The foundations of statistics. New York et al.
- Schauenberg** (1990): Dreiecksdiagramme in der Diskussion um die Erwartungsnutzentheorie, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, (2), S. 135-151.
- Schelling** (1985): The mind as a consuming organ, in: Elster (Hrsg.): The multiple self. New York, S. 177-195.
- Schiefenhövel** (1994): Trust – An ethological and etymological view, in: Hof (Hrsg.): Recht und Vertrauen: Verhaltensgrundlagen des Rechts – zum Beispiel Vertrauen, Baden-Baden, S. 225-234.
- Schiereck** (2002): Behavioral Economics und experimentelle Wirtschaftsforschung - Zum Nobelpreis an Daniel Kahnemann und Vernon Smith, in: Wirtschaftsdienst, 82(11), S. 694-699.
- Schildbach** (1989): Zur Diskussion über das Bernoulli-Prinzip in Deutschland und im Ausland, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 59, S. 766-778.
- Schildbach** (1992): Zur Aussagefähigkeit des Bernoulli-Nutzens: Stellungnahme zum Beitrag von Dr. Wolfgang Kürsten, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 62, S. 479-483.
- Schildbach** (1996): Zum Charakter des Bernoulli-Nutzens, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 48, S. 585-614.
- Schildbach** (1999): Stellungnahme zu dem Beitrag von Michael Bitz „Bernoulli-Prinzip und Risikoeinstellung“, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 51, S. 480-483.
- Schindler/Thomas** (1993): The structure of interpersonal trust in the workplace, in: Psychological Reports, 73(2), S. 563-573.
- Schmidt/Jacobsen** (1999): Moving experimental economics to the Internet. Internet Online proceedings of the 2nd Berlin Internet Economics Workshop. <http://www.wiwi.hu-berlin.de/~cshmidt/research/moving.html> (Stand 16.4.2002).
- Schmidt/Posner** (1982): Managerial values and expectations: the silent power in personal and organizational life. New York.
- Schmidtchen** (1994): Ökonomik des Vertrauens, in: Hof (Hrsg.): Recht und Verhalten: Verhaltensgrundlagen des Rechts – zum Beispiel Vertrauen. Baden-Baden, S. 129-163.
- Schneeberger** (1982): Vertrauen als Eigenschaft von Interaktionssystemen, in: Angewandte Sozialforschung, 10(1/2), S. 301-307.

- Schneeweiß** (1963): Nutzenaxiomatik und Theorie des Messens, in: Statistik, (4), S. 178-220.
- Schneeweiß** (1967): Entscheidungskriterien bei Risiko. Berlin, Heidelberg, New York.
- Schneewind** (1992): Persönlichkeitstheorien. 2. Auflage, Darmstadt.
- Schoch** (1969): Der Verkaufsvorgang als sozialer Interaktionsprozeß. Winterthur.
- Scholl** (2001): Robuste Planung und Optimierung: Grundlagen – Konzepte und Methoden – Experimentelle Untersuchungen. Heidelberg.
- Schottlaender** (1958): Theorie des Vertrauens. Berlin.
- Schultz** (1969): The human subject in psychological research, in: Psychological Bulletin, 72, 214-218.
- Schumann** (1999): Repräsentative Umfrage: praxisorientierte Einführung in empirische Methoden und statistische Analyseverfahren. 2., unwesentlich geänderte Auflage, München et al..
- Seguino et al.** (1996): Gender and cooperative behaviour: Economic man rides alone, in: Feminist Economics, 2, S. 1-21.
- Seifert** (2001): Vertrauensmanagement in Unternehmen – Eine empirische Studie über Vertrauen zwischen Angestellten und ihren Führungskräften. München und Mering.
- Seifert/Brinkmann** (1999): Verlust einer riskanten Ressource – Vertrauensverfall im Zuge des ostdeutschen Transformationsprozesses, in: Industrielle Beziehungen, 6(2), S. 151-189.
- Seifert/Brinkmann** (2000): "Trau, schau, wem?" - Anmerkungen zum Mißtrauen gegenüber Fremden, in: Wasmuth (Hrsg.): Zwischen Fremd- und Feindbildern. Interdisziplinäre Beiträge zu Rassismus und Fremdenfeindlichkeit, Münster, S. 198-218.
- Selten** (2000): Thünen-Vorlesung: Eingeschränkte Rationalität und ökonomische Motivation, in: Hoffmann (Hrsg.): Erweiterung der EU, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Beiheft 9, Berlin, S. 129-157.
- Selten** (2001): What is bounded rationality?, in: Gigerenzer/Selten (Hrsg): Bounded rationality - The adaptive toolbox, S. 1-12.
- Sen** (1967): Isolation, assurance and the social rate of discount, in: Quarterly Journal of Economics, 81(1), S. 112-124.
- Shapiro** (1987): The social control of impersonal trust, in: American Journal of Sociology, 93(3), S. 623-658.
- Shapiro et al.** (1992): Business on a handshake, in: Negotiation Journal, S. 365-377.
- Shaw** (1997): Trust in the balance. Building successful organizations on results, integrity, and concern. San Francisco.
- Sieben/Schildbach** (1994): Betriebswirtschaftliche Entscheidungstheorie. 4. Auflage, Tübingen.
- Siegrist** (2001): Die Bedeutung von Vertrauen bei der Wahrnehmung und Bewertung von Risiken. Arbeitsbericht Nr. 197, Zürich, Psychologisches Institut der Universität Zürich.
- Siegrist et al.** (2000): Salient value similarity, social trust, and risk/benefit perception, in: Risk Analysis, 20, S. 353-362.
- Simmel** (1983): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. 6. Auflage, Berlin.
- Simon** (1986): Rationality in psychology and economics, in: Journal of Business, 59(4), S. S209-S224.
- Sitkin/Roth** (1993): Explaining the limited effectiveness of legalistic "remedies" for trust/distrust, in: Organization Science, 4(3), S. 367-392.
- Sjöberg** (1998): Risk perception: experts and the public, in: European Psychologist, (3), S. 1-12.

- Sjurts** (1998): Kontrolle ist gut, ist Vertrauen besser? Ökonomische Analysen zur Selbstorganisation als Leitidee neuer Organisationskonzepte, in: Die Betriebswirtschaft, 58, S. 283-298.
- Smart** (1966): Subject selection bias in psychological research, in: Canadian Psychologist, (7), S. 115.
- Smith** (1976 [1759]): The theory of moral sentiments. Herausgegeben von Raphael/Macfie, Indianapolis, Oxford.
- Smith/Leigh** (1997): Virtual subjects: Using the Internet as an alternative source of subjects and resource environment, in: Behavioral Research Methods, 29(4), S. 496-505.
- Snijders/Keren** (1998): Determinants of trust, in: Budescu/Zwick (Hrsg.): Games and Human Behavior: Essays in Honor of Amnon Rapoport, Mahwah, N.J., S. 355-385.
- Solnick** (2001): Gender differences in the ultimatum game, in: Economic Inquiry, 39(2), S. 189-200.
- Solomon** (1980): Emotions and choice, in: Rorty (Hrsg.): Explaining emotions, Berkeley, S. 251-281.
- Sonnenberg** (1994): Trust me...Trust me not, in: Journal of Business Strategy, 15(Jan./Feb.), S. 14-16.
- Sprenger** (2002): Vertrauen führt – Worauf es im Unternehmen wirklich ankommt. Frankfurt, New York.
- Stack** (1978): Trust, in: London/Exner (Hrsg.): Dimensions of personality. New York, S. 561-599.
- Stewart** (2003): Trust transfer on the world wide web, in: Organization Science, 14(1), S. 5-17.
- Stockard et al.** (1988): Gender roles and behavior in social dilemmas: Are there sex differences in cooperation and its justification?, in: Social Psychological Quarterly, 51, S. 154-163.
- Stones/Perry** (1997): Survey questionnaire data on panic attacks gathered using the World Wide Web, in: Depression and Anxiety, (6), S. 86-87.
- Strasser/Voswinkel** (1997): Vertrauen im gesellschaftlichen Wandel, in: Schweer (Hrsg.): Vertrauen und soziales Handeln. Neuwied, Kriftel, Berlin, S. 217-236.
- Sydow** (2000): Vertrauen in Electronic Commerce – Vertrauen nicht nur in elektronische Netzwerke, in: Wamser (Hrsg.): Electronic commerce: Grundlagen und Perspektiven, München. Vahlen, S. 259-270.
- Sztompka** (1995): Vertrauen: die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft, in: Nedelmann (Hrsg.): Politische Institutionen im Wandel. Opladen, S. 254-276.
- Sztompka** (1999): Trust: a sociological theory. Cambridge, New York, Melbourne.
- Taylor** (1990): Trust and influence in the workplace, in: Organization Development Journal, S. 33-36.
- Theobald** (2000): Das World Wide Web als Befragungsinstrument. Wiesbaden.
- Thomas** (2000): Vertrauen in wirtschaftlichen Transformationsprozessen – Fallstudien und Konzeptualisierungen aus regionalen Kontexten. Diskussionspapier 6/00, Europa Universität Frankfurt/Oder, Frankfurter Institut für Transformationsstudien.
- Thrall** (1954): Applications of Multidimensional Utility Theory, in: Thrall et al. (Hrsg.): Decision Processes, London, New York, S. 181-186.
- Tietzel** (1988): Zur Theorie der Präferenzen, in: Boettcher et al. (Hrsg.): Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 7. Band: Interdisziplinarität – Voraussetzungen und Notwendigkeiten. Tübingen, S. 38-71.
- Trautner** (1991): Lehrbuch der Entwicklungspsychologie. Band 2 – Theorien und Befunde. Göttingen, Toronto, Zürich.

- Tuten et al.** (2000): Banner-Advertised Web Surveys, in: *Marketing Research*, 11(4), S. 17-21.
- v.Mises** (1928): *Wahrscheinlichkeit, Statistik und Wahrheit*. Berlin.
- Venn** (1866): *The logic of chance*. London.
- Virtualsurveys** (2000): Virtual surveys response rate incentive experiment. <http://www.virtualsurveys.com/news/oct2000news/incentives.htm> (Stand 31.1.2001).
- Vogelsang** (2000): "Ich bin, wenn ich spiele.", in: Thimm (Hrsg.): *Soziales im Netz. Sprache, Beziehungen und Kommunikationskulturen im Internet*. Opladen, S. 240-260.
- Vogt** (1997): *Vertrauen und Kontrolle in Transaktionen*. Wiesbaden.
- Voss** (1998): Vertrauen in modernen Gesellschaften. Eine spieltheoretische Analyse, in: Metzke et al. (Hrsg.): *Der Transformationsprozeß: Analysen und Befunde aus dem Leipziger Institut für Soziologie*. Leipzig, S. 91-129.
- Walgenbach** (2000): Das Konzept der Vertrauensorganisation - Eine theoriegeleitete Betrachtung, in: *Die Betriebswirtschaft*, 60(6), S. 707-720.
- Weibler** (1997): Vertrauen und Führung, in: Klimecki/Remer (Hrsg.): *Personal als Strategie: mit flexiblen und lernbereiten Human-Ressourcen Kernkompetenzen aufbauen*. Neuwied, Kriftel, Berlin, S. 185-214.
- Welter et al.** (2003): Does trust matter? – A cross cultural view on entrepreneurship in different trust milieus, Paper to the 2003 Babson College-Kauffman Foundation Entrepreneurship Conference, 5-7/6/2003, Babson, USA.
- Werner** (1998): Forschungen im Netz, in: *Media Spectrum*, 34(1/2), S. 36-37.
- Westmeyer** (1996): Lerntheoretische Persönlichkeitsforschung, in: Pawlik (Hrsg.): *Grundlagen und Methoden der differentiellen Psychologie*. Göttingen et al., S. 205-239.
- Whitener et al.** (1998): Managers as initiators of trust: an exchange relationship framework for understanding managerial trustworthy behavior, in: *Academy of Management Review*, 23(3), S. 513-530.
- Williamson** (1985): *The economic insitutions of capitalism*. New York.
- Williamson** (1993): Calculativeness, trust, and the economic organization, in: *Journal of Law and Economics*, XXXVI(April), S. 453-486.
- Williamson et al.** (1975): Understanding the employment relation: The analysis of idiosyncronic exchange, in: *Bell Journal of Economics*, 6, S. 250-280.
- Wiswede** (1987): Präferenzen und Orientierungen wirtschaftlichen Handelns – Über die Entstehung von Präferenzen, in: Heinemann (Hrsg.): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns*. Opladen, S. 40-53.
- Wrightsman** (1964): Measurement of philosophies of human nature, in: *Psychological Reports*, (14), S. 743-751.
- Yamagishi** (1986): The provision of a sanctioning system as a public good, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(1), S. 110-116.
- Yamagishi/Yamagishi** (1994): Trust and commitment in the United States and Japan, in: *Motivation and Emotion*, 18(2), S. 129-166.
- Yamagishi et al.** (1998): Uncertainty, trust and commitment formation in the United States and Japan, in: *American Journal of Sociology*, 104, S. 165-194.
- Yamagishi et al.** (1999): Trust, gullibility, and social intelligence, in: *Asian Journal of Social Psychology*, 2(1), S. 145-161.
- Yamagishi/Kakiuchi** (2000): It takes venturing into a tiger's cave to steal a baby tiger: Experiments on the development of trust relationships, in: Weesie/Raub (Hrsg.): *The management of durable relations*. Amsterdam, S. 121-123.
- Zand** (1977): Vertrauen und Problemlösungsverhalten von Managern, in: Lück (Hrsg.): *Mitleid, Vertrauen, Verantwortung*. Stuttgart, S. 61-74.

- Zucker** (1986): Production of trust: institutional sources of economic structure, 1840-1920, in: *Research in Organizational Behavior*, 8, S. 53-111.
- Zwick et al.** (1999): The psychological and economical perspectives on human decisions in social and interactive contexts, in: Budescu et al. (Hrsg.): *Games and human behavior: Essays in honor of Amnon Rapoport*. New Jersey, S. 3-20.

Ehrenwörtliche Erklärung

Gemäß den Erfordernissen des § 4 Abs. 1, Pkt. 3 der Promotionsordnung der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Friedrich-Schiller-Universität Jena erkläre hiermit:

1. dass mir die geltende Promotionsordnung bekannt ist.
2. dass ich die vorliegende Dissertation selbst angefertigt habe und ich alle dafür von mir benutzen Hilfsmittel und Quellen angegeben habe.
3. dass mir niemand bei der Auswahl und Auswertung des Materials sowie bei der Erstellung des Manuskriptes geholfen hat.
4. dass die Hilfe eines Promotionsberaters nicht in Anspruch genommen wurde und dass Dritte weder unmittelbar noch mittelbar geldwerte Leistungen von mir für Arbeiten erhalten haben, die im Zusammenhang mit der vorliegenden Dissertation stehen.
5. dass ich die Dissertation noch nicht als Prüfungsarbeit für eine staatliche oder andere wissenschaftliche Prüfung eingereicht habe.
6. dass ich die keine gleiche, in wesentlichen Teilen ähnliche oder eine andere Abhandlung bei einer anderen Hochschule bzw. anderen Fakultät als Dissertation eingereicht habe.

Jena, den 15.4.2004

Colette Friedrich

LEBENS LAUF

PERSONALIEN

Name Colette Friedrich
Geburtsdatum 18.09.1974
Geburtsort Jena
Familienstand ledig
Adresse Herderstr. 10, 07743 Jena
Telefon +49 (0) 3641 448882
e-mail email@colettefriedrich.de

BILDUNGSWEG

1981-1990 Polytechnische Oberschule Jena
1990-1993 1. Gymnasium Jena, Abschluss: Abitur, Note: 1,3
9/93-1/94 Studienaufenthalt Sorbonne/Paris/Frankreich
3/94-4/96 FH Harz Wernigerode
Studium der Betriebswirtschaftslehre, Abschluss: Vordiplom
9/95-2/96 Praxissemester Coventry University/Großbritannien
5/96-8/96 Studienaufenthalt Salamanca/Spanien
9/96-10/00 Friedrich-Schiller-Universität Jena
Studiengang Betriebswirtschaftslehre
Schwerpunkte: Personalwirtschaft und Organisation, Marketing
Diplomarbeit: Möglichkeiten und Grenzen leistungsorientierter
Entlohnungssysteme am Beispiel eines Kreditinstitutes, Note: 1,3
Abschluss: Diplom, Note: 1,3
seit 12/00 Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl Allgemeine BWL
insbes. Personalwirtschaft und Organisation, Prof. Dr. D. Alewell,
Friedrich-Schiller-Universität Jena
8/03-10/03 Forschungsaufenthalt University of Calgary
Department of Economics, Calgary/Kanada

SONSTIGES

2000 Diplomarbeitspreis „scriptum 1999“ der Randstad Deutschland
2001 Examenspreis der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der
Friedrich-Schiller-Universität Jena im Jahr 2000
5/98-12/00 Stipendiatin der Grundförderung der Stiftung der Deutschen Wirtschaft
(sdw)
seit 7/01 Stipendiatin der Promotionsförderung der sdw

Jena, 15. April 2004