

Vertrauen lohnt sich trotz Risiko

Ein gesundes Vertrauen in andere dient als Klebstoff für die Gesellschaft

Vertraust du mir, vertrau ich dir: Wer an andere glaubt, wird belohnt. Mit wirtschaftlichem Erfolg, Zufriedenheit und sogar einem längeren Leben.

VON FANNY JIMENEZ

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

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

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

«**VERTRAUEN IST EINE** Form gegenseitiger Anerkennung – und eine riskante

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

Wie Menschen diese Entscheidung treffen, das untersucht der Psychologe Jan Engelmann in Spielexperimenten an der Universität Zürich. Im so genannten «Trust Game» wird das Vertrauen in einen unbekanntem Gegenspieler getestet. Dazu bekommen zwei Spieler den gleichen Startbetrag, zum Beispiel zehn oder zwanzig Franken. Spieler eins kann dann entscheiden, ob er Spieler zwei etwas von seinem Geld abgeben möchte. Tut er das, verdreifacht der Testleiter diesen Betrag. Spieler zwei kann nun das Vertrauen des ersten Spielers missbrauchen und alles Geld für sich behalten oder etwas von dem zusätzlichen Gewinn, den er Spieler eins verdankt, zurücküberweisen. Ein zusätzlicher Gewinn ist hier nur möglich, wenn Spieler eins seinem Mitspieler einen Vertrauensvorschuss gewährt.

Engelmanns Ergebnisse zeigen, dass die meisten Spieler das Risiko eingehen und dass sich dieses Vertrauen fast immer auszahlt. Klappt es allerdings nicht, sind die vertrauensvollen Spieler sehr getroffen. Ein solch frustrierendes Erlebnis kann sich dann auf weitere Entscheidungen negativ auswirken. «Man geht mit dem Vertrauen auch ein soziales Risiko ein», erklärt der Psychologe. «Es schmerzt mehr, betrogen zu werden, als Geld in einem Glücksspiel zu verlieren.»

WENN DIE MÖGLICHKEIT besteht, versuchen Menschen deshalb aus früheren

Erfahrungen zu schliessen, wem sie vertrauen und wem besser nicht. «Vertrauen macht sich an dem fest, was Menschen von sich zeigen», sagt Jakob Tanner. «Man verlässt sich darauf, dass andere sich weiterhin so verhalten, wie man das aufgrund bisheriger sozialer Kontakte erwarten kann.»

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

Besonders viel Vertrauen wurde den Religiösen von ebenfalls religiösen Studienteilnehmern geschenkt. Obwohl Religiosität grundsätzlich mit einem höheren Vertrauen einhergeht, wie ein Forscherteam der Universität Tübingen herausfand, gibt es auch hier Unterschiede. Ergebnisse einer Studie mit Hindus und

«**Man geht mit dem Vertrauen ein soziales Risiko ein. Deshalb schmerzt es mehr, betrogen zu werden, als Geld im Glücksspiel zu verlieren.»**

JAN ENGELMANN, PSYCHOLOGE

Muslimen von Olof Johansson-Stenman an der University of Gothenburg legen beispielsweise nahe, dass Mitgliedern der eigenen Glaubensrichtung mehr Vertrauen geschenkt wird als anderen.

Denn auch die Mitgliedschaft in gleichen gesellschaftlichen Gruppen

kann ein Hinweis auf Vertrauenswürdigkeit sein. Wir vertrauen Menschen mehr, von denen wir annehmen können, dass sie mit den gleichen Werten aufgewachsen sind. Vertrautheit erleichtert also Vertrauen. Das fand auch Catherine Eckel von der University of Texas in ihren Experimenten heraus. Das Vertrauen, sagt sie, werde von stereotypen Erwartungen angeleitet, die zwar oft falsch seien, aber doch besser als eine reine Zufallsentscheidung ausfielen.

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

WAS ABER PASSIERT, wenn wir auf je-

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

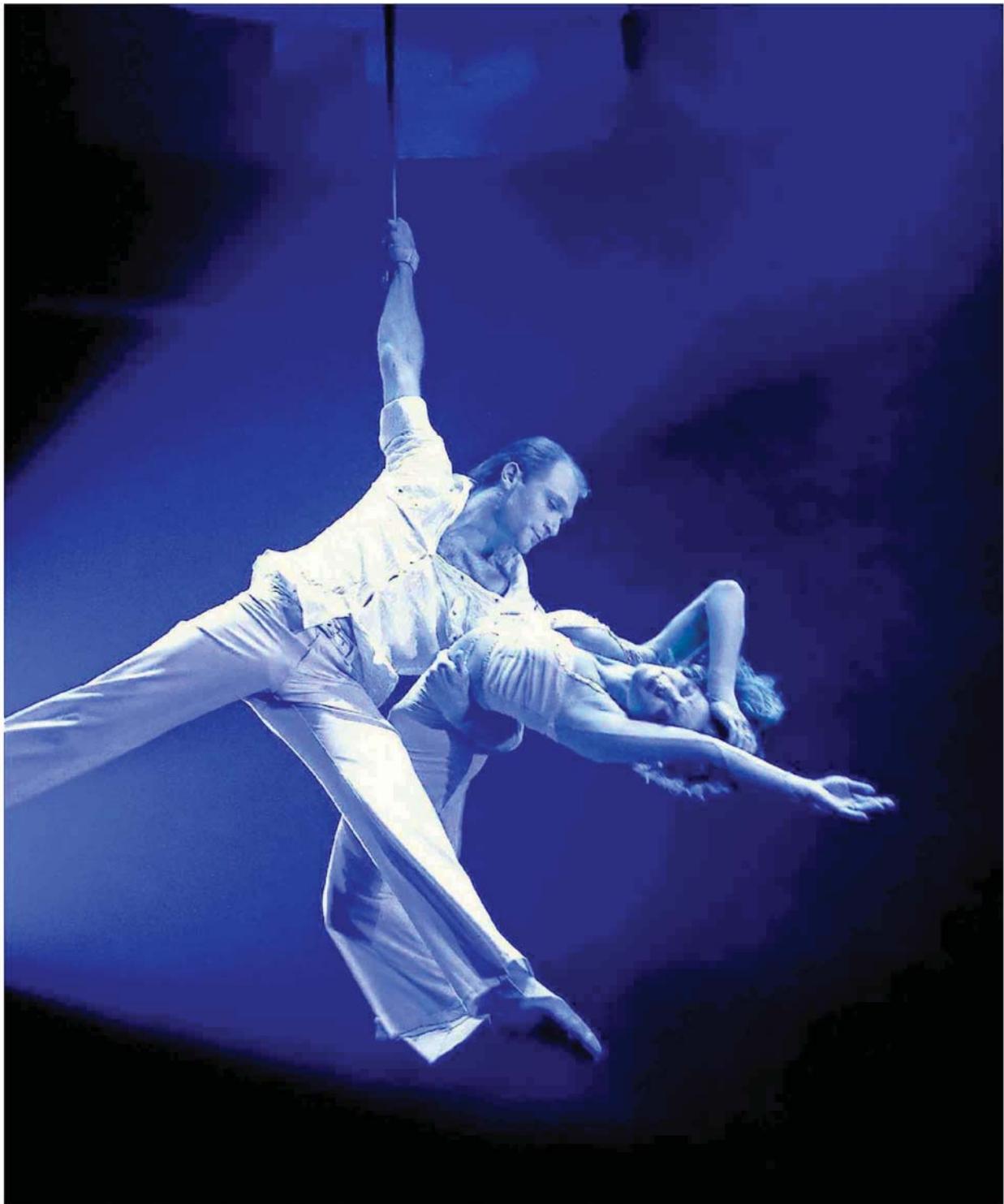
Besonders deutlich wird das bei Vertrauensentscheidungen im Internet. Hier ist es sehr schwierig einzuschätzen, ob hinter einem Facebook-Profil tatsäch-

lich derjenige steckt, der angegeben ist, und ob der Online-Fahrradhändler vertrauenswürdig ist. Es bleibt einem nichts weiter übrig, als sich auf die Bewertungen und Einschätzungen der anderen zu verlassen. Auch wenn wir diese anderen gar nicht kennen, entscheiden wir uns leichter für den Online-Händler, der viele positive Kommentare von hoffentlich realen Kunden bekommen hat.

GERADE BEI wirtschaftlichen Entscheidungen ist Vertrauen das Schmieröl des Erfolges. Fast jede Handlung in der freien Wirtschaft hängt vom Vertrauen zwi-

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

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



Will man sich total gehen lassen, braucht es immenses Vertrauen in den Partner.