



Diskussionspapier Nr. 04-9

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik

**Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock,
Ingo Pies, Markus Sardison**

**Mentale Modelle und Vertrauensbildung –
Eine wirtschaftsethische Analyse**

Herausgegeben vom

Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik
in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der
Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in der Lutherstadt Wittenberg



Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Die Herausgeber teilen daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISBN 3-86010-757-7
ISSN 1612-2534

Autorenanschrift

Markus Beckmann

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik
Collegienstraße 62
06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel.: +49 (0) 3491 466-216
Fax: +49 (0) 3491 466-258
Email: markus.beckmann@wcge.org

Thomas Mackenbrock

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik
Collegienstraße 62
06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel.: +49 (0) 3491 466-224
Fax: +49 (0) 3491 466-258
Email: thomas.mackenbrock@wcge.org

Prof. Dr. Ingo Pies

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik
Collegienstraße 62
06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel.: +49 (0) 3491 466-257
Fax: +49 (0) 3491 466-258
Email: ingo.pies@wcge.org

Markus Sardison

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik
Collegienstraße 62
06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel: +49 3491 466-213
Fax: +49 3491 466-258
Email: markus.sardison@wcge.org

Korrespondenzanschrift

Prof. Dr. Ingo Pies

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik
Collegienstraße 62
06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel.: +49 (0) 3491 466-257
Fax: +49 (0) 3491 466-258
Email: ingo.pies@wcge.org
Internet: www.wcge.org

und

Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Große Steinstraße 73
06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23420

Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse

von Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock,
Ingo Pies, Markus Sardison*

1. Problemstellung

Vertrauen ist ein äußerst vielschichtiges und sehr komplexes Phänomen. Es zeichnet sich dadurch aus, dass es zwar jedem Menschen aus seiner Alltagserfahrung bekannt ist, theoretisch jedoch nicht so leicht greifbar zu sein scheint. Dabei ist Vertrauen in verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen, insbesondere der Psychologie, der Soziologie und der Ökonomik, bereits häufig Gegenstand unterschiedlicher Untersuchungen gewesen. Unbestritten ist, dass Vertrauen für das Zustandekommen von Kooperationen eine hohe Bedeutung hat. Das Eingehen von Kooperationen zwischen Menschen oder korporativen Akteuren ist nämlich nicht selbstverständlich. Wenn man von der Überlegung ausgeht, dass Akteure nicht nur gemeinsame, sondern immer auch gegensätzliche Interessen verfolgen, wird Kooperation zu einem durchaus erklärungsbedürftigen Phänomen. Vor diesem Hintergrund will unser Beitrag folgende 3 Thesen entfalten:

Grundthese 1: Kooperationen sind abhängig von den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, vor deren Hintergrund Akteure miteinander interagieren. *Unter den Bedingungen der modernen Gesellschaft gewinnen Institutionen dabei immer mehr an Bedeutung.* Durch die Herstellung einer berechenbareren Verhaltenserwartung können sie eine vertrauensfördernde Funktion entfalten.

Grundthese 2: Hierbei ist zu beachten, dass die Wahrnehmung von Interaktionen und ihren Ausgangsbedingungen entscheidend durch die vorherrschenden mentalen Modelle (*mental models*¹) geprägt wird, die menschliches Erleben vor einem bestimmten Wertehintergrund strukturieren und interpretieren. Die Akzeptanz und Wirksamkeit von Institutionen hängt somit maßgeblich von den Denkmodellen der betroffenen Akteure ab: *Es kommt zum Aufbau (Abbau) von Vertrauen, wenn die vorherrschenden mentalen Modelle mit den Institutionen (nicht) kompatibel sind.*

Grundthese 3: *Es ist eine der primären Aufgaben einer modernen Ethik, vorherrschende mentale Modelle zu untersuchen, zu reflektieren und ggf. durch positive Aufklärung zu ihrer Neuorientierung beizutragen.*

Diese Gedanken werden nachfolgend näher ausgeführt. Abschnitt 2 nimmt zunächst eine interaktionsökonomische Rekonstruktion des Vertrauensphänomens vor. Es gilt zu zeigen, dass

* Dipl.-Kulturw. Markus Beckmann, Dipl.-Kfm. Thomas Mackenbrock, Prof. Dr. Ingo Pies, Dipl.-Kfm. Markus Sardison. Der folgende Aufsatz basiert auf einem Vortrag, der am 12.03.2004 bei Tagung „Reputation und Vertrauen“ der Evangelischen Akademie Tutzing gehalten wurde. Eine ausführliche Dokumentation dieser Tagung, einschließlich dieses Aufsatzes, wird in Kürze als Tagungsband erscheinen.

¹ Der Begriff „*mental model*“ ist von Denzau/North (1994) in die wissenschaftliche Diskussion eingeführt worden. In Anlehnung an ihre Arbeit verwendet dieser Beitrag im weiteren Verlauf synonym den deutschen Ausdruck „mentale Modelle“.

Institutionen in der modernen Gesellschaft für den Aufbau von Vertrauen eine immer wichtigere Rolle spielen. Davon ausgehend, charakterisiert Abschnitt 3 das Zusammenspiel von Institutionen und mentalen Modellen. Kommt es zu Divergenzen zwischen ihnen, besteht die Gefahr einer Erosion von Vertrauen. Bei der Lösung dieses Problems kann Ethik, verstanden als Wissenschaft von der Moral, einen wichtigen Beitrag leisten. Diese Überlegungen werden im Abschnitt 4 konkretisiert. Der Beitrag schließt mit einer Zusammenfassung in Abschnitt 5.

2. Vertrauen – eine ökonomische Rekonstruktion

Das Phänomen des Vertrauens und die Bedeutung von Institutionen werden im Folgenden aus einer ökonomischen Perspektive untersucht.² Hierfür wird in einem ersten Schritt (2.1.) Vertrauen als Überbrückungsfunktion beim Eingehen von Kooperationen rekonstruiert. Im Anschluss wird die Rolle der Vertrauensvermittlung durch Personen und durch Institutionen näher erläutert und an den Beispielen der traditionellen Dorfgemeinschaft und der modernen Gesellschaft modellhaft illustriert (2.2.).

2.1. Vertrauen als situative Nichtausbeutungserwartung in Interaktionen

Ökonomik in dem hier verstandenen Sinn stellt die Interaktion zwischen zwei oder mehr Akteuren in den Mittelpunkt der Betrachtung und fragt nach den Ursachen und Voraussetzungen für Konflikte bzw. Konfliktbewältigung. Das zentrale Problem ist die Frage nach der *Etablierung und Stabilisierung von Kooperationen*. Das Zustandekommen von Kooperationen ist nach dieser Sichtweise ein *erklärungsbedürftiges Phänomen*.

Folgt man der Vertragstheorie, können Interaktionen generell als Vertragsbeziehungen rekonstruiert werden. Implizite Übereinkünfte oder Erwartungen, die im Konfliktfall nicht – zumindest nicht mit Hilfe externer Instanzen – durchsetzbar sind, werden dabei ebenfalls als Vertrag rekonstruiert. Aufgrund der knappheitsbedingten Transaktionskosten geht die Vertragstheorie davon aus, dass Verträge durch eine prinzipielle Unvollständigkeit gekennzeichnet sind (vgl. Suchanek/Waldkirch 1999). Hiermit verbunden sind eine positive und eine negative Konsequenz: Zum einen wird erst durch unvollständige Verträge die Möglichkeit eröffnet, die Kooperation an unvorhersehbare Umstände so anzupassen, dass sie weiterhin wechselseitig vorteilhaft ist.³ Zum anderen besteht immer die Gefahr, dass tatsächlich eintretende, unregelmäßige Fälle opportunistisch ausgenutzt werden (Williamson 1985).

Trotz dieser Gefahr opportunistischen Verhaltens kann in der Realität beobachtet werden, dass Akteure dieses Risiko eingehen und Interaktionen stattfinden. Hierbei scheint dem Phänomen des Vertrauens eine wichtige Rolle zuzukommen. Es besitzt offensichtlich eine *Überbrückungsfunktion* dergestalt, dass eine prinzipiell nicht eindeutige Verhaltenserwartung im Sinne des erwünschten Verhaltens interpretiert wird und in dieser Erwartung die Kooperation – trotz Risiko – eingegangen wird.

Wie kann Vertrauen nun in theoretischen Kategorien charakterisiert werden? In Anlehnung an Niklas Luhmann (2000, S. 27) kann Vertrauen zunächst als eine „riskante Vorleistung“ (Vertrauenshandlung) eines Akteurs (Vertrauensgeber) gegenüber einem anderen (Vertrauens-

² Diese Arbeit lehnt sich an das Verständnis der Ökonomik als *Interaktionsökonomik* bei Homann/Suchanek (2000) an.

³ Suchanek/Waldkirch (1999) sprechen daher auch von „offenen Verträgen“.

nehmer) gesehen werden. Damit lässt sich festhalten: Konstitutiv für ein Vertrauensverhältnis ist die *Gefahr der Ausbeutung* durch den Vertrauensnehmer. Durch die Vertrauenshandlung macht sich der Vertrauensgeber vom Vertrauensnehmer *abhängig* und damit verletzlich. Anders ausgedrückt, stellt die Vertrauenshandlung eine *opportunistisch ausbeutbare Investition* des Vertrauensgebers dar.

Rationale Akteure können diese Opportunismusgefahr antizipieren. Sie werden eine Interaktion unter diesen Umständen unterlassen, sofern sie als potenzieller Vertrauensgeber erwarten, dass der Vertrauensnehmer mit einer signifikanten Wahrscheinlichkeit die Ausbeutungsoption wahrnehmen wird. Die Tatsache, dass Menschen in der Realität trotz dieser Gefahr Interaktionen eingehen, ist deshalb aber nicht irrational. Sie lässt sich ökonomisch wie folgt rekonstruieren: Offensichtlich besteht die situationsabhängige Erwartung, dass der Interaktionspartner sich kooperativ verhält, obwohl er den Vertrauensgeber ausbeuten könnte. Diese Erwartung beruht auf der Einschätzung des Vertrauensgebers, dass für den Vertrauensnehmer vor dem Hintergrund seiner konkreten Situation mit den vorliegenden Handlungsbedingungen stärkere Anreize bestehen, die Ausbeutungsoption nicht zu wählen, sondern kooperativ zu handeln (Pies 2001).

Damit lässt sich Vertrauen als situative Nichtausbeutungserwartung des Vertrauensgebers bei Vornahme einer Investition charakterisieren.

Kooperative Interaktionen zeichnen sich dadurch aus, dass sie für alle beteiligten Akteure vorteilhaft sind und Kooperationsgewinne ermöglichen. Beide Akteure stellen sich durch ihren individuellen Beitrag wechselseitig besser. Das Interaktionsergebnis ist interdependent.

Wenn sich nun durch eine Interaktion beide Akteure besser stellen können, dies aber von einem der Akteure eine opportunistisch ausbeutbare Investition und damit Vertrauen in den Partner fordert, so wird deutlich, dass die Frage des Vertrauens grundsätzlich zweiseitiger Art ist: Nicht allein der potenzielle Vertrauensgeber hat ein Interesse daran, eine Vertrauenshandlung vornehmen zu können, sondern auch der potenzielle Vertrauensnehmer besitzt ein genuines Interesse, als kooperationsbereiter und vertrauenswürdiger Akteur wahrgenommen zu werden, weil nur dann die Aussicht besteht, dauerhaft Kooperationsgewinne zu realisieren.

Vor diesem Hintergrund erscheint auch die Frage nach dem *Verhältnis von Vertrauen und Kontrolle* in einem neuen Licht. Kontrolle, verstanden als Ausdruck des Misstrauens des Akteurs, der eine ausbeutbare Investition vornimmt, unterminiert nach einer verbreiteten Auffassung das Entstehen einer Vertrauensbeziehung. Kontrolle bringt, so die dahinter stehende Interpretation, gerade eine situative Ausbeutungserwartung zum Ausdruck. Allerdings übersieht eine solche Betrachtung, dass die Möglichkeit bzw. der Einsatz von Kontrolle oft gerade erst die *Nichtausbeutungserwartung* weckt und damit eine Kooperation allererst ermöglicht wird – zum beiderseitigen Vorteil.

Es geht also nicht darum, Vertrauen und Kontrolle in einem sich ausschließenden Verhältnis zu sehen, sondern zu fragen, *unter welchen Bedingungen* Kontrolle eine situative Nichtausbeutungserwartung stützt. Ermöglicht Kontrolle auf diese Art Vertrauen, ist sie *wechselseitig vorteilhaft* und liegt auch gerade im Interesse des zu Kontrollierenden.

Nach Klärung des Vertrauensbegriffs als situative Nichtausbeutungserwartung rückt nun die Frage in den Mittelpunkt, worauf sich diese Erwartung stützt: Welche Mechanismen sind notwendig, um Vertrauen aufzubauen und zu vermitteln? Im Wesentlichen scheinen dafür zwei Faktoren relevant zu sein: Zum einen kann Vertrauen durch *Personen* vermittelt werden; zum anderen können *Institutionen* vertrauensstützend wirken.

Diese Vertrauensvermittlung durch Institutionen und Personen zeichnet sich durch *Komplementarität* aus, d.h. beide Vermittlungsarten können sich gegenseitig ergänzen und bestärken. Außerdem lässt sich feststellen, dass beide Arten der Vertrauensvermittlung in Abhängigkeit von den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen jeweils eine unterschiedlich starke Rolle spielen. Dies wird nachfolgend näher erläutert.

2.2. Vertrauensvermittlung durch persönliche Erfahrungen und Institutionen im Vergleich

(1) „Vertrauen ist der Anfang von allem“ – mit dieser Aussage warb ein großes deutsches Unternehmen für seine Produkte. In der Tat ist Vertrauen eine urmenschliche Kategorie; sie entsteht in (intensiven) zwischenmenschlichen Interaktionen. Vertrauensvermittlung durch Personen beruht auf *Lern- und Erfahrungsprozessen* in überschaubaren Kleingruppen: Durch wiederholtes Interagieren mit gleichen Personen in der Familie, in der Schule, im Beruf, im Verein und anderen Lebensbereichen kann Vertrauen inkrementell aufgebaut werden. Schritt für Schritt kann man im Laufe der Zeit anhand der gemachten Erfahrungen Erwartungen über die (Nicht-)Ausbeutungswahrscheinlichkeiten mit verschiedenen Mitmenschen in unterschiedlichen Situationen bilden.

Die intensiven Face-to-Face-Beziehungen in diesen Gemeinschaften ermöglichen eine enge soziale Kontrolle mit überwiegend *informellem Sanktionspotenzial*. Diese *soziale Kontrolle* als Fremdkontrolle stützt Vertrauen: Die Beobachtbarkeit von Handlungen macht einen Missbrauch von Vertrauen riskant. Zugrunde liegen Reputationseffekte: Der Missbrauch von Vertrauen führt möglicherweise zur Isolation des Vertrauensnehmers in seiner Gemeinschaft, mit allen negativen Konsequenzen; umgekehrt kann der Ruf als vertrauenswürdiger Akteur die Kooperationsbereitschaft der Mitmenschen steigern. Reputation ermöglicht, dass durch Achtung und Ächtung auch in größeren Gemeinschaften, etwa in einem Dorf, nicht jeder mit jedem Einzelnen persönliche Erfahrungen gemacht haben muss. Vielmehr wird über das Ansehen eines Menschen die persönlichen Erfahrungen einiger weniger einer breiten Bevölkerung zugänglich gemacht. Diese Vertrauensvermittlung durch persönliche Erfahrung spielte in den traditionellen, vormodernen Dorfgemeinschaften eine zentrale Rolle, da diese abgegrenzt, verhältnismäßig klein und überschaubar waren.⁴ In der Regel war jeder mit jedem bekannt. Die räumliche Nähe, die begrenzte Mobilität sowie die wechselseitige Abhängigkeit der Bürger sorgten dafür, dass es zu regelmäßigen Interaktionen zwischen den Dorfbewohnern kam. Diese Kleingruppenstruktur erlaubte einen inkrementellen Vertrauensaufbau, basierend auf persönlichen Erfahrungen.

(2) Individuelle Lernprozesse lassen sich durch gesellschaftliche Erfahrungen abkürzen. Die Entstehung von Moralkodizes bildet ab, wie die Lehren aus diesen Erfahrungen in Lebensweisheiten, Normen und Werten münden. Normen und Werte vermitteln kurz und einprägsam *Klugheitsimperative*, die dem Einzelnen nahe legen, sich in einer bestimmten Art und Weise zu verhalten – zu seinem eigenen Vorteil und dem seiner Mitbürger. Moralische Normen und Werte sind somit das Kondensat gemachter Erfahrungen.⁵ Damit bildet Moral den Maßstab, anhand dessen über Achtung und Ächtung der Mitmenschen entschieden wird. Als Abkürzung individueller Lernprozesse unterstützt Moral die Vertrauensvermittlung im Kontext sozialer Kontrolle. Im Zeitablauf verselbständigten sich Moralkodizes bis hin zu dem Phänomen, dass sie lediglich einen Wert oder eine Handlungsanweisung forderten, aber nicht mehr den Sinn transportierten. Häufig war nicht mehr ohne weiteres einsichtig, *warum* eine bestimmte Verhaltensweise gefordert war.

(3) In der modernen Gesellschaft mit ihrer Anonymität, häufig wechselnden Interaktionspartnern und einmaligen Interaktionen ist ein langsamer, schrittweiser Aufbau von Vertrauen

⁴ Für den Vergleich zwischen vormoderner und moderner Gesellschaft vgl. Homann (2002). Genau genommen handelt es sich hierbei aber weniger um eine historische Gegenüberstellung als vielmehr um eine historisch eingekleidete systematische Typologisierung.

⁵ Homann (2001) spricht in diesem Zusammenhang von Werten als „geronnener Erfahrung“.

schwerer möglich. Durch zunehmende Komplexität, verstärkte Individualisierung und erhöhte Mobilität der Menschen büßt die informale soziale Kontrolle einen Großteil ihrer historischen Funktionalität ein. Kooperation in der modernen Gesellschaft kann es nur deshalb geben, weil zusätzlich andere Formen sozialer Kontrolle verfügbar wurden. Hierbei spielen Institutionen eine gewichtige Rolle.

Institutionen sind im Allgemeinen Regelsysteme, die Interaktionen strukturieren. Ausgangspunkt ist die Erkenntnis, dass eine bloße Absichtserklärung allein für eine verlässliche und glaubwürdige Verhaltensbindung oft nicht ausreicht, mit der Folge, dass produktive Interaktionen nicht zustande kommen. Institutionen werden daher i.d.R. so zugeschnitten, dass sie dem langfristigen Wollen der Menschen entsprechen. Institutionen spiegeln idealerweise die in einer Gesellschaft vorherrschenden Normen und Werte wider und regeln mit ihrem Instrumentarium das Zusammenleben der Menschen. In einer Welt, in der das Verhalten der Menschen prinzipiell kontingent und somit wenig berechenbar ist, kommt Institutionen folglich sowohl eine Anreiz- als auch eine Informationsfunktion zu. Sie sollen auf diese Weise verlässliche Verhaltenserwartungen ermöglichen und damit das Zustandekommen von Interaktionen fördern und stabilisieren helfen, ohne dass man die genauen Handlungsmotive des Interaktionspartners kennen muss.

Anreize können als „verhaltensbestimmende Vorteilserwartungen“ (Homann/Suchanek 2000, S. 9) charakterisiert werden. Sie kanalisieren das Verhalten der Menschen durch Inanspruchnahme von Belohnung oder Bestrafung bei Einhaltung bzw. Bruch des Regelsystems. Auf diese Weise wird der Vertrauensmissbrauch durch den Vertrauensnehmer mit entsprechenden Sanktionen bewehrt. Die *Anreizfunktion* von Institutionen äußert sich in der Strukturierung des Handlungsspielraums der Akteure.

Die *Informationsfunktion* von Institutionen wird deutlich in der Bereitstellung von Orientierungsmarkern, die die Abstimmung von Interaktionen erleichtern. Institutionen kommt somit eine Signalfunktion zu. Sie ermöglichen es dem Einzelnen, sein Verhalten mit dem anderer Akteure abzustimmen. Institutionen kommunizieren Verhaltenserwartungen.

Damit Institutionen ihre Wirksamkeit tatsächlich entfalten können, müssen sie die Informationen glaubwürdig signalisieren. Diese Glaubwürdigkeit wird sichergestellt durch Kontrolle und die Möglichkeit der Sanktionierung: Die Institutionen müssen über Mechanismen verfügen, die einen Regelverstoß aufdecken und mit spürbaren Nachteilen belegen, so dass es individuell attraktiv wird, sich regelkonform zu verhalten.

Vertrauen kann durch persönliche Erfahrung und Institutionen vermittelt werden. Im Hinblick auf die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zeigen diese beiden Arten der Vertrauensvermittlung eine unterschiedliche Dominanz: Pointiert formuliert, hat in der traditionellen Dorfgemeinschaft personal gestütztes Vertrauen dominiert, während in der modernen Gesellschaft die Vertrauensvermittlung durch Institutionen eine starke Bedeutungszunahme erfahren hat.⁶

Institutionen entsprechen idealerweise dem Wollen der Menschen, ihren moralischen Intuitionen. In diesem Zusammenhang rücken die mentalen Modelle, die für die soziale Akzeptanz und Legitimität der Institutionen wichtig sind, in den Mittelpunkt. Sie sind Thema des nachfolgenden Abschnitts.

⁶ Die hier getroffene Unterscheidung ist wichtig, nicht um die beiden Vertrauensmodi gegeneinander auszuspielen, sondern um sie zu vermitteln. Dies war auch ein Anliegen von Hayeks (1988; S. 15, Hervorhebungen im Original): „Unsere gegenwärtige Schwierigkeit besteht zum Teil darin, dass wir unser Leben, unsere Gedanken und Gefühle unentwegt anpassen müssen, um gleichzeitig in verschiedenen Arten von Ordnungen und nach verschiedenen Regeln leben zu können. Wollten wir die unveränderten, uneingeschränkten Regeln des Mikrokosmos (d.h. die Regeln der kleinen Horde oder Gruppe oder beispielsweise unserer Familien) auf den Makrokosmos (die Zivilisation im Großen) anwenden, wie unsere Instinkte und Gefühle es uns oft wünschen lassen, so würden wir ihn zerstören. Würden wir aber umgekehrt immer die Regeln der erweiterten Ordnung auf unsere kleineren Gruppierungen anwenden, so würden wir diese zermalmen. Wir müssen also lernen, gleichzeitig in zwei Welten zu leben.“

3. Das Zusammenspiel von unvollständigen Institutionen und mentalen Modellen

Die bisherige Charakterisierung von Institutionen hat gezeigt, dass sie Handlungsspielräume strukturieren. Dies erleichtert die Bildung verlässlicher Verhaltenserwartungen und fördert so das Zustandekommen produktiver Kooperationsbeziehungen. Dies setzt allerdings voraus, dass die entsprechende Situation *ausreichend* durch Institutionen gestaltet ist. Zieht man in Betracht, dass Institutionen grundsätzlich unvollständig sind, so stellt sich die Frage, wie sich die Akteure in diesen nicht ausreichend geregelten Situationen verhalten.

3.1. Die Bedeutung sozialer Legitimität für die Funktionsfähigkeit unvollständiger Institutionen

Institutionen dienen der Herstellung von verlässlichen Verhaltenserwartungen. Für immer wiederkehrende Interaktionssituationen werden Regelungen geschaffen, um mögliche Konflikte zu vermeiden und Kooperation zustande kommen zu lassen. Die *Komplexität der Welt* und die prinzipiell *offene Zukunft* führen allerdings dazu, dass nicht alle Kontingenzen institutionell geregelt werden können: Ex ante ist weder klar, wie sich die Umweltbedingungen ändern werden, noch lässt sich bestimmen, wie der Interaktionspartner darauf reagieren wird. Institutionen sind aus diesem Grund – ähnlich wie die oben genannten Verträge – notwendigerweise *unvollständig*. Die Rahmenordnung, die die Handlungen der Akteure beeinflusst, hat Lücken, die die Akteure im Einzelfall schließen müssen. Dies kann prinzipiell auf zweierlei Art und Weise geschehen. Die Offenheit von Institutionen kann einerseits positiv genutzt werden: Dann nämlich, wenn Lücken wechselseitig vorteilhaft an die konkrete Situation angepasst werden. Die Unvollständigkeit von Institutionen ist von diesem Standpunkt aus gesehen als große Chance zu betrachten, weil so die Möglichkeit eröffnet wird, in kreativer Weise sich bietende Gelegenheiten produktiv zu ergreifen. Andererseits eröffnen diese Lücken aber auch eine große Ausbeutungsgefahr: Sie können opportunistisch zum eigenen Vorteil und zum Schaden des Interaktionspartners oder Dritter ausgenutzt werden. Unterstellt man rationale Akteure, so könnte man zunächst erwarten, dass diese Ausbeutungsmöglichkeit stets genutzt werden müsste bzw. in Antizipation dessen die Kooperation von vornherein unterbleibt. Ein Blick in die Realität zeigt allerdings, dass *trotz* unvollständiger Institutionen und der damit gegebenen Opportunismusgefahr Kooperationen eingegangen werden.

Auf der Grundlage einer ökonomischen Betrachtung dieses Phänomens gilt es, dieses scheinbar irrationale Verhalten auf rationale Kalküle zurückzuführen.

Die *Leitfrage* lautet: Wenn Institutionen notwendigerweise unvollständig sind und somit Ausbeutungsmöglichkeiten bieten und wenn Akteuren rationales Verhalten unterstellt wird, warum kann man empirisch beobachten, dass sich Interaktionspartner dennoch kooperativ verhalten und Institutionen nicht unterlaufen?

Eine ökonomische Antwort auf diese Leitfrage muss diesen Befund letztlich auf das Wollen der Akteure zurückführen können.

Die Funktionsfähigkeit von Institutionen hängt in sehr starkem Maße von der *sozialen Legitimität* ab, die ihnen zugeschrieben wird, also davon, inwiefern das Arrangement der Institu-

tionen mit den Normen und Werten der Menschen korrespondiert. Es ist daher in der *subjektiven Wahrnehmung* der Menschen die Einsicht notwendig, dass ein bestimmtes institutionelles Design das eigene Wollen befördert. Nur dann kann erwartet werden, dass diese Institution akzeptiert und getragen wird. Andernfalls besteht die Gefahr, dass diese boykottiert und der Erosion preisgegeben wird.

In einen ökonomischen Kontext übertragen, bedeutet dies, dass das institutionelle Design für den einzelnen Akteur als *individuell vorteilhaft* wahrgenommen werden muss, damit er der Institution zustimmt: Nur wenn die Vorteilhaftigkeit – verstanden als „dem Eigeninteresse dienend“ – gegeben ist, besteht ein Anreiz, die Institution nicht zu unterlaufen.

Auf dieser Grundlage wird das Wechselspiel zwischen unvollständigen Institutionen und privater Normdurchsetzung deutlich: Institutionen müssen soziale Legitimität genießen, um produktiv wirksam werden zu können. Nur dann kann man erwarten, dass unvollständige Institutionen nicht nur nicht unterlaufen werden, sondern die Akteure sie durch ihr eigenes Handeln unterstützen. Diese Überlegungen kann man durch die Berücksichtigung von Kostenkalkülen weiter plausibilisieren. Hierzu wird der Zusammenhang zwischen öffentlicher und privater Normdurchsetzung näher betrachtet.

3.2. Die Interdependenz von privater und öffentlicher Normdurchsetzung

Den Zusammenhang von Institutionen, Normen und individuell anfallenden Kosten bei der Normdurchsetzung hat der Ökonom Robert Cooter (2000) in einer theoretischen Arbeit aufgezeigt. Er geht der Frage nach, wie in einer sich entwickelnden Wirtschaft Normen emergieren, die private Interaktionen effizient regulieren. Besonders aufschlussreich sind seine Überlegungen zur Interdependenz von öffentlicher und privater Normdurchsetzung. Er zeigt anhand von Modellen, dass die private Durchsetzung von Normen und die staatliche Durchsetzung von Gesetzen sich üblicherweise ergänzen und somit verstärken, unter der Voraussetzung, dass die Gesetze und ihre Durchsetzung soziale Normen nicht unterminieren.

Um diese These zu belegen, unterscheidet Cooter zwei verschiedene Fälle: Im ersten Fall *stützt* die Institution die Normen, im zweiten Fall *konterkariert* die Institution die Normen. In Anlehnung an diese Arbeit können für diese beiden Fälle Plausibilitätsüberlegungen angestellt werden, die die Interdependenz von öffentlicher und privater Normdurchsetzung aufzeigen und den zugrunde liegenden Mechanismus erklären.

(1) *Wenn Institutionen mit den Normen korrespondieren*, so hat dies Kostensenkungen zur Folge: Da die Bürger mit den Institutionen kooperieren, erhöht diese Kooperation die Wirkung von Institutionen und senkt somit die Kosten der Betreibung der Institutionen. Umgekehrt, und das ist für den vorliegenden Beitrag von größerer Bedeutung, erleichtert die institutionelle Stützung von Normen die private Durchsetzung dieser Normen, indem die privat anfallenden Kosten dieser Durchsetzung gesenkt werden. Dies hat zweierlei zur Folge: Wenn die privaten Kosten der Normdurchsetzung sinken, steigt die Zahl der Menschen, die bereit sind, sich für die Einhaltung der Normen einzusetzen. Dadurch kommt es erstens zu einem *Crowding-in privater Normdurchsetzung*.

Daneben hat die institutionelle Stützung von Normen eine zweite wichtige Wirkung: Sie stabilisiert Erwartungen. Denn wenn die meisten Leute *glauben*, dass eine signifikante Mehrheit der Gesellschaft eine Norm privat durchsetzen würde, dann wird sich tendenziell ein Gesellschaftszustand mit einer hohen Durchsetzungsquote einstellen. Im Umkehrschluss bedeutet dies auch, dass eine institutionelle Stützung von Normen eine Gesellschaft zu einem normen- bzw. gesetzeskonformen Verhalten bringt, weil die Bürger *glauben*, dass die meisten anderen Bürger dieses Gesetz befürworten und umsetzen. Diese Feststellung ist vor allem auch vor dem Hintergrund unvollständiger Institutionen wichtig: Institutionen können grund-

sätzlich signalisieren, welche Verhaltensformen, Sachverhalte etc. erwünscht sind und welche nicht und damit Menschen darin bestärken, für die Einhaltung von Normen einzutreten, letzteres auch ohne unmittelbaren Zugriff von Institutionen.

Mit dieser Signalfunktion können Institutionen auch eine wichtige Rolle beim Aufbau von Sozial- und Humankapital spielen: Institutionen zeigen in diesem Fall an, welches Verhalten die Öffentlichkeit vom individuellen Akteur erwartet. Sie zeigen damit Kriterien auf, an denen die Mitmenschen sich orientieren können, wenn sie beispielsweise Selbstachtung und eine gute Reputation gewinnen wollen.

(2) *Widerspricht die Institution hingegen den sozialen Normen* oder unterminiert sie, so ist eine geringe Bereitschaft zur Durchsetzung zu erwarten. Indem die Normen durch die institutionellen Regelungen konterkariert werden, schafft der Staat „Hürden“ für die private Durchsetzung dieser Normen, die der Einzelne erst einmal überwinden muss. Somit werden die Kosten der privaten Durchsetzung für jeden Einzelnen erhöht, so dass die individuelle Bereitschaft, Normen durchzusetzen, sinkt. Der Grad der Bereitschaft in der Bevölkerung insgesamt, die Normen durchzusetzen, sinkt dadurch ebenfalls. Schon allein die *Erwartung* der Bevölkerung, dass die Mehrheit eine Durchsetzung nicht unterstützt, kann zu einer niedrigen Durchsetzungsrate führen (*Crowding-out*).

Dies bedeutet, dass eine erfolgreiche Durchsetzung institutioneller Regelungen eine weitgehende Kongruenz der Gesetze bzw. Institutionen mit den vorherrschenden Auffassungen über soziale Legitimation erfordert. Ist diese Kongruenz gegeben, so senken Institutionen die privaten Kosten einer Normdurchsetzung und erhöhen die privaten Kosten eines Normverstößes. Wird das institutionelle Arrangement allerdings als nicht vereinbar mit den moralischen Intuitionen der Menschen angesehen, so werden erwünschte Verhaltensweisen verdrängt und die Institutionen unterlaufen.

3.3. Gemeinsame mentale Modelle als Interpretationsanweisungen für die Wirklichkeit

Die obigen Ausführungen zeigen, dass Institutionen soziale Legitimität benötigen, um funktionieren zu können. Soziale Legitimität, so wurde oben festgestellt, wird einer Institution allerdings nur dann zugeschrieben, wenn sie für den Einzelnen als vorteilhaft angesehen wird. Vorteilhaftigkeit ist allerdings nicht objektiv, sondern höchst subjektiv: Die Entscheidung darüber, ob etwas als vorteilhaft wahrgenommen wird, ist zentral mit dem individuellen Perzeptionsmuster verknüpft. Durch Lernprozesse – im Wesentlichen vermittelt durch eigene Lebenserfahrung bzw. durch Erziehung und Sozialisation – prägt sich eine gewisse Denkstruktur ein, die wir als mentales Modell bezeichnen (Denzau/North 1994). Mentale Modelle dienen der *Komplexitätsreduktion* und ermöglichen so einen rationalen Umgang mit kognitiven Restriktionen. Sie stellen eine *Interpretationshilfe* dar, die die *Wahrnehmung und Bewertung der alltagsweltlichen Erfahrungen und Bedingungen* beeinflusst und damit auch festlegt, unter welchen Umständen etwas als vorteilhaft angesehen wird. Sie sind sozusagen die Brille, durch die die Welt gesehen wird. Ökonomisch gesehen, dienen mentale Modelle dazu, *Informationskosten* zu sparen: Sie helfen, die vielfältigen Eindrücke nach einem bestimmten Schema zu verarbeiten.

Um funktionsfähig zu sein, benötigen mentale Modelle *Orientierungspunkte*, die bei der Betrachtung und Beurteilung der Vorgänge in der Welt als Referenzmaßstab dienen können.⁷ Solche Orientierungspunkte können moralische Normen und Werte sein. Sie sind Kerne der mentalen Modelle, bedürfen aber ebenfalls der Interpretation und Konkretisierung. Dies ge-

⁷ Zu den Ansätzen einer Theorie der Orientierungspunkte vgl. Suchanek (2004).

schieht wiederum durch Interpretationsmuster, die gleichsam Bestandteil des erweiterten Kerns mentaler Modelle sind. Sie implizieren Vorstellungen darüber, wie abstrakte Normen und Werte, beispielsweise Solidarität oder Gerechtigkeit, adäquat zur Geltung gebracht werden können. Der Zusammenhang zwischen Normen bzw. Werten und mentalen Modellen wird auch deutlich, wenn man, wie bereits im Abschnitt 2.2. gezeigt, Normen und Werte als Kondensat gemachter Erfahrungen rekonstruiert, die ein bestimmtes Verhalten als vorteilhaft erscheinen lassen.

Orientierungspunkte sind allerdings nicht nur für das individuelle mentale Modell wichtig. Gleichzeitig sind Orientierungspunkte eine wichtige Voraussetzung dafür, dass *gemeinsame* mentale Modelle entstehen können. Der Begriff „gemeinsame mentale Modelle“ zeigt an, dass die individuellen Denkmodelle einer Gruppe im Hinblick auf bestimmte Fragen übereinstimmen, sich überlappen. Die Koordination der individuellen mentalen Modelle erfolgt über die Orientierungspunkte.

Gemeinsame mentale Modelle spielen bei der Frage nach der Zuschreibung von sozialer Legitimität eine herausragende Rolle. *Soziale* Legitimität bedeutet, dass (im Idealfall) die gesamte Gesellschaft oder ein signifikanter Teil davon bestimmte Sachverhalte oder Verhaltensweisen übereinstimmend als moralisch gerechtfertigt beurteilt.

Die Entstehung gemeinsamer mentaler Modelle kann in einer ökonomischen Rekonstruktion als vorteilhaft rekonstruiert werden. Gemeinsame kognitive Denkmuster sind höchst produktiv, weil durch sie die Verständigung, Aushandlung und Durchführung von Verträgen erleichtert wird: Es besteht eine gemeinsame Basis, welche die Kommunikation und Abstimmung zwischen den Akteuren erleichtert.

Je tiefer und weitreichender die gemeinsamen mentalen Modelle übereinstimmen, desto geringer sind die Transaktionskosten und desto größer sind die Kosten, wenn man beispielsweise infolge von Lernprozessen das bislang geteilte Modell verlässt. Dies zeigt sich in der *Trägheit* mentaler Modelle, d.h. sie sind langfristig angelegt und ändern sich i.d.R. nur sehr langsam.⁸ Dies kann insbesondere dann problematisch werden, wenn sich die Rahmenbedingungen geändert haben, vor deren Hintergrund bestimmte Handlungen als vorteilhaft wahrgenommen wurden. Hierauf wird im weiteren Verlauf dieses Beitrags noch näher eingegangen.

Zusammenfassend: Mentale Modelle spielen bei der Erfassung und Interpretation der Wirklichkeit eine wichtige Rolle. Für die Funktionsfähigkeit von Institutionen kommt ihnen daher eine herausragende Bedeutung zu: Die produktive Wirksamkeit von Institutionen hängt maßgeblich davon ab, wie die Institutionen verstanden und interpretiert werden. Institutionen benötigen eine *Geltungsgrundlage*, um ihre Funktion ausreichend erfüllen zu können. Nur wenn ihnen die mentalen Modelle soziale Legitimität zuschreiben, können sie ihre Funktion erfüllen.

3.4 Moralische Vorstellungen und ihre Wirkung auf die Vertrauensvermittlung von Institutionen

Wie dargelegt, prägen moralische Vorstellungen mentale Modelle. Damit entscheidet Moral mittelbar über die Funktionsfähigkeit von Institutionen und beeinflusst so ihre Fähigkeit, Vertrauen zu stützen. Institutionen sind aufgrund ihrer Informations- und Anreizfunktion in der Lage, Vertrauen im Sinne situativer Nichtausbeutungserwartung zu stützen. Angesichts der Unvollständigkeit von Institutionen kann diese erwünschte Funktion jedoch nur erfüllt

⁸ Es wäre interessant zu untersuchen, inwieweit die Stabilität mentaler Modelle sich auch aus psychologischer Sicht mit Festingers Theorie der kognitiven Dissonanz (1978) rekonstruieren ließe: Umweltdaten, die zum existierenden Denkmodell im Widerspruch stehen, werden hiernach tendenziell abgewertet, während konsonante Informationen verstärkt aufgenommen werden.

werden, wenn die Vorteilhaftigkeit einer Institution allgemein erkannt wird: Nur wenn eine Institution aufgrund ihrer wahrgenommenen Vorteilhaftigkeit gesellschaftlich akzeptiert und legitimiert ist, bestehen starke Sozialkapitalanreize (Reputation) und Humankapitalanreize (Selbstachtung), institutionelle Lücken nicht systematisch auszunutzen. Private und öffentliche Normendurchsetzung stützen sich wechselseitig.

Moral kommt für diese Wahrnehmung von Institutionen eine entscheidende Rolle zu. Wie in Abschnitt 2.2. erläutert, stellt Moral geronnene Erfahrung dar. Diese moralischen Vorstellungen prägen die mentalen Modelle, anhand deren die Wirklichkeit wahrgenommen, strukturiert und bewertet wird.

Vor diesem Hintergrund gilt es, für die Bedeutung der Moral zur Stärkung und Sicherung von Vertrauen zu unterscheiden zwischen personal vermitteltem Vertrauen einerseits und institutionell gestütztem Vertrauen andererseits. Im Fall personal vermittelten Vertrauens, wie es in der in Abschnitt 2.2. exemplarisch dargestellten traditionellen Dorfgemeinschaft von großer Bedeutung ist, kommt Moral eine entscheidende Rolle zur Stärkung von Vertrauen zu. Moral definiert Kriterien gesellschaftlich erwünschten Verhaltens und schafft so Sozial- und Humankapitalanreize, die kooperatives – und damit vertrauenswürdigen – Verhalten anreizkompatibel machen. In diesem Fall ermöglicht Moral es, Lernprozesse abzukürzen und Vertrauen kostengünstiger aufzubauen.

In der modernen Gesellschaft, in der die Vermittlung von Vertrauen zunehmend durch Institutionen gestützt wird, ist die Frage nach der Rolle der Moral allerdings neu zu formulieren. In diesem Fall gilt es nicht zu fragen, *ob* Moral zur Verhinderung der Erosion von Vertrauen notwendig ist, sondern *unter welchen Bedingungen* Moral dies leisten kann. Das zentrale Unterscheidungsmerkmal hierbei ist die Kompatibilität oder Inkompatibilität von Moralvorstellungen und Institutionen. Moral und Institutionen sind dann kompatibel, wenn die moralisch geprägten mentalen Modelle die Vorteilhaftigkeit jener Institutionen anerkennen, die in der Lage sind, Vertrauen im Sinne situativer Nichtausbeutungserwartung zu stützen und folglich gesellschaftliche Kooperation zu stärken. Moral ergänzt die Vertrauensvermittlung dieser Institutionen und trägt angesichts ihrer zwangsläufigen Unvollständigkeit zur Verhinderung der Erosion von Vertrauen bei.

Allerdings ist es auch möglich, dass eine an sich für die Menschen vorteilhafte Institution mit den vorherrschenden Moralvorstellungen inkompatibel ist. In diesem Fall führen die moralischen Intuitionen der Menschen dazu, dass die Vorteilhaftigkeit einer Institution in der Wahrnehmung des moralisch geprägten mentalen Modells systematisch verkannt wird.

Als Folge führt die fehlende soziale Legitimität angesichts der Unvollständigkeit der Institution dazu, dass die Institution tendenziell unterlaufen wird und folglich ihre Vertrauensvermittlungsfunktion nicht richtig erfüllen kann. Moral verhindert in diesem Fall nicht die Erosion von Vertrauen: *Vielmehr ist es gerade die Moral, die die Erosion von Vertrauen bedingt und beschleunigt.*

Der theoretische Grund für die Inkompatibilität von Moral und Institutionen liegt in diesem Fall darin, dass sich die moralisch bewertete Institution auf andere Problemstellungen bezieht als die in der Moral kondensierten Klugheitsimperative und geronnenen Erfahrungen. So kommt es gelegentlich dazu, dass die übliche Funktionalität von Moral und mentalen Modellen bei einer Änderung der Fragestellung systematisch in Dysfunktionalität umschlägt. Wie mit solchen Dysfunktionalitäten umgegangen werden kann, wird nachfolgend näher erläutert.

4. Der Beitrag der Ethik für den Umgang mit Dysfunktionalitäten

Angesichts der Vertrauensvermittlungsfunktion von Institutionen droht bei einer Störung der Wirksamkeit dieser Institutionen die Erosion von Vertrauen. Ethik kann zur Analyse und

Lösung solcher Dysfunktionalitäten einen wichtigen Beitrag leisten. Als Reflexionstheorie der Moral⁹ kann sie eine wissenschaftliche Hilfestellung bei der Neuorientierung moralisch geprägter mentaler Modelle leisten (4.1.). Anhand des Beispiels des Reformprozesses in Deutschland wird in einem Exkurs verdeutlicht, dass eine solche Neuorientierung mentaler Modelle nicht nur theoretisch möglich ist, sondern auch praktisch erfolgt (4.2.).

4.1. Analyse und Neuorientierung von Moral als zentrale Aufgabe der Ethik

Wenn eine Institution die ihr zugeordnete Funktion nicht adäquat erfüllen kann, sind prinzipiell mehrere Ursachen denkbar.

Im einfachsten Fall ist die Funktionsunfähigkeit einer Institution auf ihre mangelhafte Problemlösungsfähigkeit zurückzuführen. Das institutionelle Design geht schlichtweg an der relevanten Problemstellung vorbei, so dass eine Neugestaltung der Institution notwendig wird. Eine ökonomisch fundierte Ethik kann hier einen wichtigen Beitrag leisten, indem sie positive Erklärungen über die Wirkungszusammenhänge von Institutionen in einer Gesellschaft liefert. Eine solche Ethik vertieft das Verständnis der nicht-intendierten Folgen intentionalen Handelns. Damit bietet sie als Heuristik Orientierungshilfen für die Gestaltung von Institutionen, die in einer modernen Gesellschaft das Wollen der Menschen angemessen zur Geltung bringen.

Im Zusammenspiel von mentalen Modellen und Institutionen kann es jedoch auch dazu kommen, dass eine an sich funktionale Institution mit den moralischen Intuitionen der Menschen inkompatibel ist. Moral und mentale Modelle können dabei dysfunktional wirken, da sie die gesellschaftliche Vertrauens- und Kooperationsfähigkeit beeinträchtigen. Um diese Dysfunktionalität zu beheben, sind prinzipiell zwei Lösungen denkbar: Entweder sind Moral und mentale Modelle an die Institution anzupassen oder aber die Institution muss an die vorherrschenden Moralvorstellungen angeglichen werden.

Welche Rolle kommt einer modernen Ethik bei der Beantwortung dieser Frage zu? Intuitiv wird in der Öffentlichkeit häufig erwartet, dass die Aufgabe der Ethik genau darin liegt, in einem solchen Konflikt konsequent für die Moral – und damit für die moralisch geprägten Denkmodelle – Partei zu ergreifen. Moral erscheint gefühlsmäßig als besonders schützenswert; zudem ist eine Anpassung gewachsener Moralvorstellungen aufgrund der ihnen innewohnenden Trägheit schwierig. Ethik als verlängerter Arm der Moral habe daher die Aufgabe, sich im Konflikt schützend vor die Moral zu stellen und gute Gründe für ihre Unverzichtbarkeit zu *be-gründen* (vgl. z.B. Ulrich 2001).

Diese intuitiv nachvollziehbare Forderung erkennt jedoch die zentrale Ursache für mögliche Inkompatibilitäten zwischen Moral und Institutionen. Aufgabe von Ethik ist es daher nicht, den Primat der Moral zu *be-gründen*, sondern die Ursachen dieser Dysfunktionalität zu *er-gründen*.

Derartige Inkompatibilitäten treten meist auf, wenn veränderte Institutionen notwendig werden, um auf neuartige Probleme zu reagieren. Umbrüche in den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen erzeugen einen Reformdruck auf bewährte institutionelle Arrangements. Institutionen, die für genau definierte Problemstellungen innerhalb bestimmter Rahmenbedingungen zugeschnitten waren, erweisen sich unter den geänderten Umständen als unzureichend oder stützen nicht mehr in ausreichendem Maße das Zustandekommen kooperativer Interaktionen. Reformen werden nötig, damit diese Institutionen die ihnen zugeordnete Funktion – die Stützung von Interaktionen zur Förderung gewünschter gesellschaftlicher Ergebnisse – (wieder) erfüllen können.

⁹ Wir verwenden diese Definition in Anlehnung an Luhmann (1998).

In einem doppelten Lernprozess gilt es daher, sowohl Institutionen an den moralischen Anliegen der Menschen auszurichten, als auch die moralischen Intuitionen zu verändern und weiterzuentwickeln. Die Simultaneität beider Lernprozesse kennzeichnet gesellschaftliche Dynamik. Als Reflexionstheorie der Moral leistet Ethik in diesen Lernprozessen eine wissenschaftliche Hilfestellung. Nur durch eine Distanz zur Moral kann Ethik als kritische Instanz ihrer primären Aufgabe nachgehen, Moral und die ihr zugrunde liegenden Annahmen auf ihre Konsistenz und Zweckmäßigkeit für die Bedürfnisse der Menschen zu untersuchen.

Ethik sieht Normativität daher nicht als Vorgabe, sondern als Aufgabe. Sie erklärt das Solen der Moral nicht zum Selbstzweck, sondern fokussiert konsequent auf das Wollen der Menschen. Eine Moral, die systematisch dem Wollen der Menschen widerspricht, ist ethisch bedenklich.

Für den Umgang mit dysfunktional gewordenen Moralvorstellungen und mentalen Modellen leistet Ethik eine wissenschaftliche Orientierungshilfe. Dabei liefert Ethik keine fertigen Antworten, sondern hilft, die richtigen Fragen zu stellen. Ethik zielt auf einen öffentlichen Diskurs im Sinne eines Lernprozesses, der zu einer Neuorientierung mentaler Modelle beiträgt. Erst durch einen solchen Prozess der gesellschaftlichen Selbst-Aufklärung können zentrale Werte wie Solidarität und Gerechtigkeit, aber auch Vertrauen, unter den Bedingungen der modernen Gesellschaft neu zur Geltung gebracht werden.

4.2. Ein Beispiel: Die Wandlungsfähigkeit mentaler Modelle am Beispiel des Reformprozesses in Deutschland

Ein markantes Beispiel für die Bedeutung mentaler Modelle und der gesellschaftlichen Lernprozesse zu ihrer Neuorientierung stellt der aktuelle Reformprozess der Systeme sozialer Sicherung in Deutschland dar. Zahlreiche Institutionen, wie beispielsweise die umlagefinanzierte Rentenversicherung oder die derzeitige Arbeitslosenversicherung etc., erweisen sich angesichts gravierender Veränderungen der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen als dringend anpassungsbedürftig.

Angesichts dieser Herausforderungen verlangt die Verwirklichung gesellschaftlicher Ziele wie Gerechtigkeit, Solidarität und Freiheit nach neuen institutionellen Arrangements. Die Wahrnehmung und Bewertung dieser Reformvorschläge erfolgt jedoch mit Hilfe jener mentalen Modelle, die sich für frühere Probleme als zweckmäßig erwiesen haben. Die Klage über den „Ausverkauf des Sozialstaats“ oder das „Ende der Solidarität“ verdeutlicht, dass die öffentliche Kritik aktueller Reformvorschläge symptomatisch in *moralischen* Kategorien formuliert wird.

Eine Analyse dieser moralisch geprägten Kritik legt nahe, dass herkömmliche moralische Intuitionen darüber, wie Gerechtigkeit, Solidarität und Freiheit konkret umzusetzen seien, nur bedingt geeignet sind, die Funktionsweise und Vorteilhaftigkeit nötiger Reformen zu bewerten. Ein mühsamer Prozess der gesellschaftlichen Selbstverständigung ist daher nötig, um die soziale Legitimität dringend benötigter Reformen und damit die Voraussetzung für ihren nachhaltigen Erfolg zu ermöglichen.

Die Diskussion aus Sicht der Versicherten über die Einführung der Praxisgebühr um die Jahreswende 2003/2004 verdeutlicht beispielhaft einen solchen Lernprozess. Die anhaltende Kostenexplosion im Gesundheitswesen und die drohende Gefahr, dass eine angemessene Gesundheitsversorgung langfristig nicht mehr zu finanzieren ist, werden zu einem Problem für die gesamte Gesellschaft.

Ein Teilproblem des deutschen Gesundheitswesens stellen Dilemmasituationen innerhalb der Gruppe der Versicherten dar.¹⁰ Die Versicherten haben keinen unmittelbaren finanziellen Anreiz, sich mit Arztbesuchen sparsam zu verhalten, da die Kosten durch die Versicherung auf alle Versicherten verteilt werden. Ökonomisch rekonstruiert, ergibt sich ein gravierendes Anreizproblem, wenn der Nutzen eines Arztbesuchs privatisiert, die Kosten allerdings sozialisiert werden. Das System fördert automatisch die Tendenz, sich individuell so zu verhalten, wie man es von anderen befürchtet. Eine Übernutzung des Gutes „Gesundheitsversorgung“ ist die zwangsläufige Folge, die ihrerseits zur anhaltenden Kostenexplosion beiträgt.

Hier setzt die Praxisgebühr mit der Idee an, Sparsamkeit anreizkompatibel zu machen. Pro Quartal muss der Patient für den ersten Arztbesuch eine Gebühr von 10 € bezahlen. Dieser Vorschlag wurde in der Öffentlichkeit zum Teil heftig bekämpft. Ursache ist die durch die mentalen Modelle geprägte Wahrnehmung und Bewertung des Reformvorschlags. Die zugrunde liegende moralische Intuition sieht in diesem Fall Solidarität als einen wichtigen Wert, der dadurch gekennzeichnet ist, dass die Starken den Schwachen helfen. Eine Belastung der Kranken durch die Praxisgebühr wird folglich als Abkehr vom Prinzip der Solidarität empfunden: Die Kranken würden zu Gunsten der Gesunden einseitig schlechter gestellt; die Praxisgebühr stelle eine (unmoralische!) Umverteilung von den Kranken zu den Gesunden dar.

Diese moralische Wahrnehmung blendet systematisch die Möglichkeit aus, dass die Einführung der Praxisgebühr auch und gerade im Interesse der Kranken liegen kann. Eine Interpretation durch ein anderes mentales Modell macht diesen Gedanken deutlich. Die Praxisgebühr zielt auf die Einsparung vermeidbarer Kosten. Durch dieses Modell wird für jeden potenziellen Patienten ein Anreiz gesetzt, nur dann zum Arzt zu gehen, wenn es wirklich notwendig ist. Die Kosten vermeidbarer Arztbesuche können so gespart werden. Die Ausgaben der Krankenkassen sinken, und die Beitragssätze aller Versicherten können stabil gehalten bzw. sogar abgesenkt werden. Letztlich kann die Einsparung durch die reduzierten Beiträge für jeden Einzelnen sogar höher liegen als die Höchstsumme von 40 € Praxisgebühr im Jahr. Zusätzlich sind diese Einsparungen aber auch gerade im Interesse der Kranken und Schwachen, da für tatsächlich Bedürftige mehr Geld übrig bleibt.

Wird die Praxisgebühr hingegen als unsozial verstanden, ist ihre gesellschaftliche Ablehnung vorprogrammiert. Allerdings zeigt gerade die Diskussion um die Praxisgebühr, dass ein Lernprozess über die Funktionsweise dieser Institution zu einer Änderung ihrer Bewertung und moralischen Wahrnehmung führt. Vor der Einführung der Praxisgebühr ergaben Umfragen eine Ablehnung der Praxisgebühr von über 80% der Bevölkerung (Zok 2003). Seit Einführung der Praxisgebühr scheint sich die öffentliche Meinung jedoch deutlich geändert zu haben. In dem Maße, in dem Berichte die Wirksamkeit der Praxisgebühr anhand eines nachweisbaren Rückgangs der Arztbesuche aufzeigen konnten, stieg die Zustimmung der Bevölkerung, wie eine Forsa-Umfrage aus dem Monat Februar 2004 belegt. Eine Folge dieser Lernprozesse kann sein, dass sich auch die mentalen Modellen der Menschen und ihre moralischen Intuitionen weiterentwickeln. So werden in der öffentlichen Wahrnehmung zumindest schrittweise Solidarität und die Stärkung von Eigenverantwortung zunehmend als miteinander vereinbar wahrgenommen.

5. Zusammenfassung

¹⁰ Dieses Teilproblem markiert nur einen kleinen Ausschnitt der Probleme im Gesundheitswesen. Weitere Anreizprobleme ergeben sich bspw. aus der Prinzipal-Agenten-Beziehung zwischen Arzt und Patient, aber auch zwischen Arzt und Krankenkasse oder aufgrund des eingeschränkten Wettbewerbs zwischen den Kassen. Das Beispiel der Praxisgebühr soll jedoch im Folgenden nur mit Blick auf die Koordinationsprobleme *zwischen den Versicherten* als Illustration dienen.

Die Fähigkeit der Menschen, sich durch Kooperation wechselseitig besser zu stellen, macht Gesellschaft im Rawlsschen Sinne zu einem „Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ (Rawls 1979; S. 105). Da Kooperationspartner jedoch nie nur gemeinsame, sondern stets auch konfligierende Interessen verfolgen, kann das Eingehen einer Interaktion auch die Gefahr einer Ausbeutung mit sich bringen, so dass an sich vorteilhafte Kooperationen bei Antizipation dieser Gefahr gar nicht erst zustande kommen. Vertrauen hat hier eine wichtige Überbrückungsfunktion und beschreibt eine situative Nichtausbeutungserwartung: Obwohl die Vorleistung eines Akteurs prinzipiell ausbeutbar ist, kann ihm der Interaktionspartner glaubhaft machen, dass er diese Ausbeutungsmöglichkeit zwar nutzen könnte, er sie aber nicht nutzen *will*.

Vertrauen etabliert und stabilisiert wechselseitig vorteilhafte Interaktionen. Mechanismen, diese Nichtausbeutungserwartung zu stützen, sind daher hoch produktiv. In der modernen Gesellschaft wird diese Funktion zunehmend von Institutionen übernommen. Aufgrund der Komplexität der Welt sind Institutionen jedoch notwendigerweise unvollständig. Die soziale Legitimität einer Institution ist folglich entscheidend für ihre Funktionsfähigkeit: Nur wenn eine Institution sozial legitimiert ist, wird das Verhalten im „Geiste der Institution“ als allgemein wünschenswert erachtet. Angesichts bestehender institutioneller Lücken schafft breite soziale Legitimität somit starke Sozial- und Humankapitalanreize, sich trotz verbleibender Ausbeutungsmöglichkeiten kooperativ zu verhalten.

Voraussetzung für die soziale Legitimität einer Institution ist, dass sie das *Wollen* der Menschen widerspiegelt. Hierfür reicht es aber nicht aus, dass eine Institution an und für sich vorteilhaft für alle Beteiligten ist. Vielmehr wird entscheidend, dass diese Vorteilhaftigkeit auch subjektiv als solche wahrgenommen wird. Hierbei spielen mentale Modelle eine entscheidende Rolle.

Mentale Modelle strukturieren die Wahrnehmung und Bewertung der Wirklichkeit. Als eine Form der Komplexitätsreduktion senken mentale Modelle Informationsverarbeitungskosten durch die nicht mehr reflektierte Anwendung von Vorteilhaftigkeitsannahmen. Sind diese Annahmen mit einer Institution kompatibel, wird diese auch angesichts bestehender Unvollständigkeit gestützt. Wird eine Institution allerdings aufgrund der mentalen Modelle als im Widerspruch zum eigenen Wollen wahrgenommen, konterkariert die fehlende soziale Legitimität die Funktionsfähigkeit der Institution.

Mentale Modelle werden maßgeblich von Moralvorstellungen geprägt. Als geronnene Erfahrung bietet Moral Klugheitsimperative für wiederkehrende Problemstellungen. Wenn diese moralischen Intuitionen mit einer gesellschaftlichen Institution kompatibel sind, dann stützen sie die Funktionsfähigkeit der Institution und dadurch Vertrauen. Ist jedoch eine an sich vorteilhafte Institution mit bestehenden Moralvorstellungen inkompatibel, kann sie eine vertrauensfördernde Funktion nicht erfüllen: *Moral trägt in diesem Fall nicht zum Aufbau, sondern zum Abbau von Vertrauen bei*. Abbildung 1 verdeutlicht die Zusammenhänge nochmals graphisch.

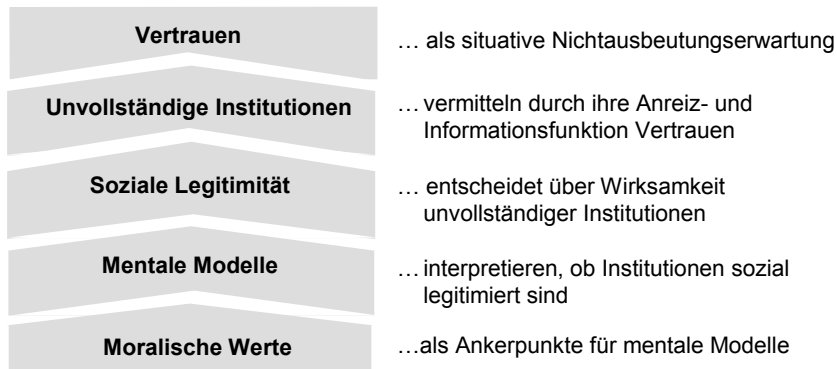


Abb. 1: *Das Zusammenspiel von Vertrauen und moralischen Werten*

Als Reflexionstheorie von Moral übernimmt eine moderne Ethik die Aufgabe, die Konsistenz und Zweckmäßigkeit moralischer Vorstellungen vor dem Hintergrund der relevanten Rahmenbedingungen kritisch zu analysieren und zur Neuorientierung dysfunktional gewordener Moralvorstellungen beizutragen. Ethik begreift Normativität folglich nicht als Vorgabe, sondern als Aufgabe. Dabei begründet Ethik keine letztgültigen Antworten. Vielmehr gilt es, in einem Lernprozess der gesellschaftlichen Selbst-Aufklärung konstruktive Fragen zu stellen, um Werte wie Solidarität, Gerechtigkeit, aber auch Vertrauen, unter veränderten Bedingungen zur Geltung zu bringen.

Literaturverzeichnis:

- Cooter, Robert D. (2000): Law from Order: Economic Development and the Jurisprudence of Social Norms. In: Olson, Mancur und Kähkönen, Satu (Hg.): A Not-So-Dismal Science. Oxford: Oxford University Press, S. 228-244.
- Denzau, Arthur T. und North, Douglass C. (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, *Kyklos* 47 (1), S. 3-31.
- Festinger, Leon (1978): Theorie der kognitiven Dissonanz. Bern [u.a.]: Huber.
- Hayek, Friedrich A. von (1988): Die verhängnisvolle Anmaßung: Die Irrtümer des Sozialismus. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Homann, Karl (2001): Die Funktion von Werten in der modernen Gesellschaft. In: Schweidler, Walter (Hg.): Werte im 21. Jahrhundert. Baden-Baden: Nomos, S. 145-157.
- Homann, Karl (2002): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln. In: Ders.: Vorteile und Anreize. Herausgegeben von Christoph Lütge. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 243-266.
- Homann, Karl und Suchanek, Andreas (2000): Ökonomik. Eine Einführung. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Luhmann, Niklas (1998): Gesellschaftsstruktur und Semantik. Band 3. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (2000): Vertrauen. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Pies, Ingo (2001): Transaktion versus Interaktion, Spezifität versus Brisanz und die raison d'être korporativer Akteure – Zur konzeptionellen Neuausrichtung der Organisationsökonomik. In: Pies, Ingo und Leschke, Martin (Hg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 95-119.
- Rawls, John (1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt am Main: Suhrkamp [Orig. 1971].
- Suchanek, Andreas (2004): Europäische Öffentlichkeit aus institutionenökonomischer Sicht. In: Preuß, Ulrich K. und Franzius, Claudio (Hg.): Europäische Öffentlichkeit. Baden-Baden: Nomos.
- Suchanek, Andreas und Waldkirch, Rüdiger (1999): Das Konzept offener Verträge. Diskussionspapier Nr. 128 der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Ingolstadt der Katholischen Universität Eichstätt.

Ulrich, Peter (2001): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie. 3. Auflage. Bern u.a.: Haupt.

Williamson, Oliver E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism. New York: Free Press.

Zok, Klaus (2003): Gestaltungsoptionen in der Gesundheitspolitik. Die Reformbereitschaft von Bürgern und Versicherten im Spiegel von Umfragen. WIdO-Studie 50, Bonn: Wissenschaftliches Institut der AOK.

- Nr. 03 - 1 **Ingo Pies**
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung
- Nr. 03 - 2 **Ingo Pies**
GLOBAL SOCIAL CONTRACT
On the road to an economically-sound Ethics of Globalization
- Nr. 03 - 3 **Ingo Pies**
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung
- Nr. 03 - 4 **Karl Homann**
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?
- Nr. 03 - 5 **Johanna Brinkmann/ Ingo Pies**
Der Global Compact als Beitrag zu Global Governance: Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven
- Nr. 03 - 6 **Ingo Pies**
Sozialpolitik und Markt: eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 03 - 7 **Ingo Pies**
Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer Sicht
- Nr. 04 - 1 **Ingo Pies / Markus Sardison**
Ethik der Globalisierung: Global Governance erfordert einen Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess
- Nr. 04 - 2 **Ingo Pies / Cora Voigt**
Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative „New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD)
- Nr. 04 – 3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik
Der Beitrag Milton Friedmans
- Nr. 04 – 4 **Henry Meyer zu Schwabedissen/ Ingo Pies**
Ethik und Ökonomik: Ein Widerspruch?
- Nr. 04 – 5 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung
- Nr. 04 - 6 **Karl Homann**
Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen
- Nr. 04 - 7 **Andreas Suchanek**
Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit

Nr. 04 - 8 **Thomas Fitschen**

Der „Global Compact“ als Zielvorgabe für verantwortungsvolles Unternehmertum – Idee mit Zukunft oder Irrweg für die Vereinten Nationen?

Nr. 04 – 9 **Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock, Ingo Pies, Markus Sardison**

Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse

Autoren:

Dipl.-Kulturwirt Markus Beckmann

Doktorand am Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik
Stipendiat des Cusanuswerks/ Bischöfliche Studienförderung
Forschungsgebiete: Wirtschaftsethik, Corporate Citizenship

Dipl.-Kffm. Thomas Mackenbrock

Doktorand am Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik
Forschungsgebiete: Wirtschaftsethik, Krisenmanagement von Unternehmen

Prof. Dr. Ingo Pies

Wissenschaftlicher Direktor des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik
Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Forschungsgebiete: Wirtschaftsethik, Institutionenökonomik, Ordnungspolitik und Global Governance, Corporate Citizenship

Dipl.-Kfm. Markus Sardison

Doktorand am Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik
Stipendiat der Stiftung der Deutschen Wirtschaft (sdw)
Forschungsgebiete: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Institutionenökonomik.