

Vertrauen: Hochschule und Staat*

Prof. Dr. Hartmut Kliemt, Mercator-Universität Duisburg

I. Übersicht und Lektürevorschlag

Im folgenden wird zunächst eine allgemein verständliche Übersicht über einige vor allem spieltheoretische Modellierungen von Vertrauensproblemen gegeben (II.). Wer mit diesen Themen "vertraut" ist, sollte sich vielleicht nur die Graphiken und Tabellen anschauen. Im nächsten Teil wende ich mich dann der Frage zu, welche Rolle Vertrauensprobleme in der staatlichen Hochschulpolitik spielen können. Dabei wird die reine Ausbildungsfunktion¹, die sozusagen fachhochschulmäßige Seite der heutigen Universitäten, ebenso vernachlässigt wie jene eher konventionellen Vertrauensprobleme, die sich im Rahmen der bürokratischen und der Selbstverwaltung der Hochschulen ergeben. Der klassische von der Einheit von Forschung und Lehre gekennzeichnete genuin universitäre Bereich wirft spezifische Vertrauensprobleme auf, die eine gesonderte Behandlung verdienen und ins Zentrum der hier angestellten Überlegungen gestellt werden (III.). Ich wende mich dann der komplementären Rolle von Konkurrenz und Vertrauen zu, um zu tentativen hochschulpolitischen Folgerungen, die sich aus den vorangehenden Überlegungen ergeben könnten, zu kommen (IV.). Einige abschließende Bemerkungen (V.) beenden die Ausführungen.

Die Länge des vorliegenden Beitrages resultiert aus dem Bemühen, auch eher technische Argumente verbal und allgemeinverständlich zu halten und möglichst vollständiges *Hintergrundmaterial* zum Vortrag zu liefern. Das Bemühen um Interdisziplinarität wird auch hier mit dem Preis einer gewissen Langatmigkeit bezahlt. (Eine kurze Vortragsfassung ist im CHE erhältlich.)

II. Paradigmatische Vertrauenssituationen

In der Sozialtheorie sind so wie in anderen Disziplinen auch paradigmatische Beispiele von großer Bedeutung. Im Idealfall legen sie in stilisierter Form ein Kernproblem frei, das einer Klasse von Phänomenen zugrunde liegt, und bringen angesichts einer überwältigend vielfältigen sozialen Realität eine Sache gleichsam auf den Punkt. Versuchen wir also in der Unübersichtlichkeit und Vielfalt von Vertrauensproblemen paradigmatische Kernprobleme zu identifizieren.

* Diese Arbeit beruht ganz wesentlich auf gemeinsamen Vorarbeiten und Veröffentlichungen mit Geoffrey Brennan, RSCS-ANU, Canberra, Werner Güth, Max Planck Institut, Jena und Bernd Lahno, GMU, Duisburg. Meinen Kollegen Thomas Spitzley und Bernd Lahno danke ich für hilfreiche Kritik am vorliegenden Manuskript.

¹ Ob man diese Art der berufsbezogenen Ausbildung gänzlich vom Universitätsstudium trennen sollte, ob man sie an den Universitäten belassen, doch funktional vom eigentlichen forschungsorientierten Universitätsstudium trennen sollte, oder ob man noch anders verfahren sollte, muss hier offen bleiben.

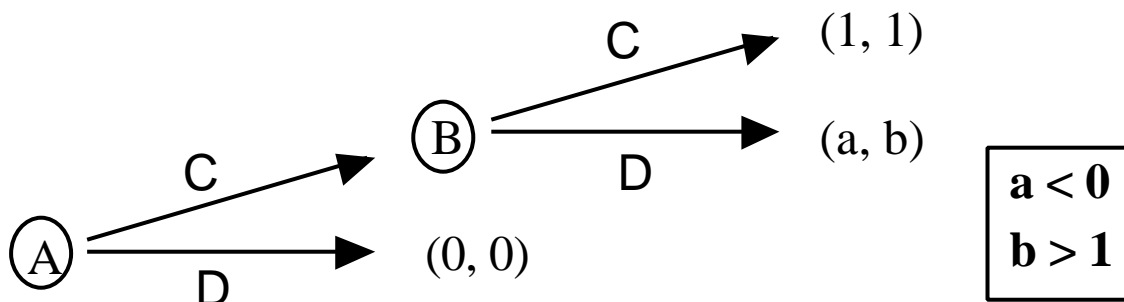
II.1. Einseitiges Vertrauen

II.1.1. Das Vertrauensspiel

Stellen Sie sich vor, Sie nähmen an einer jener Auktionen teil, die mit großem Erfolg heutzutage beispielsweise im Internet-Forum ebay ablaufen. Das Forum ebay ist vor allem deshalb so erfolgreich, weil ihm die Lösung von Vertrauensproblemen der folgenden Art offenkundig gelungen ist: Mindestens einer der beiden Transaktionspartner, die am Ende einer Versteigerung das Geschäft machen, muss leisten, ohne die Gegenleistung erhalten zu haben. Er muss also etwas geben, ohne zu wissen, ob er die Gegengabe tatsächlich bekommen wird (und natürlich auch ohne das Wissen um die Qualität dieser Leistung). Mindestens einer muss also im Vertrauen darauf, dass der andere leisten wird, vorleisten. Für mindestens einen – vermutlich jedoch für beide – stellt sich somit die Vertrauensfrage: "Soll ich dem anderen vertrauen, soll ich mich auf ihn verlassen oder nicht?"²

Alle einer solchen „Vertrauens-Frage“ zugrunde liegenden Vertrauensprobleme sind sich von der Struktur her zunächst einmal ähnlich. Ein Akteur A muss sich entscheiden, ob er vorleisten will (oder vertrauen, C) oder nicht (d.h., kein Vertrauen zeigen, D). Der Akteur B muss dann entscheiden, ob er nachleisten will (dem Vertrauen gerecht werden C) oder nicht (d.h., das Vertrauen des ersten Akteurs ausbeuten, D).

Der Kern von solchen Vertrauensproblemen lässt sich mittels des "einfachen Vertrauensspieles" charakterisieren:



Grafik 1: Einfaches Vertrauensspiel bei vollkommener Information

Dabei seien die aufgeführten Auszahlungen *monetäre* Größen. Wenn die Akteure im einfachen Vertrauensspiel sich entsprechend der monetären Auszahlungsordnung verhalten bzw. entscheiden, dann könnte unter rationalen Akteuren vertrauensvoller Austausch niemals zustande kommen. Der rationale erste Akteur würde voraussehen, dass ein rationaler zweiter Akteur niemals nachleisten würde, nachdem er die Vorleistung erhalten hat. Genau deshalb ist die Einbettung des einfachen Vertrauensspieles in eine institutionelle oder soziale Struktur, die gewisse Garantien für die Nachleistung nach erfolgter Vorleistung geben kann, so bedeutend.

² Im weiteren wird zunächst unterschiedslos von "Vertrauen" gesprochen, obschon häufig eher das Phänomen der Verlässlichkeit zentral sein würde; vgl. zu diesem Unterschied vor allem Lahno 2001; vgl. zu Vertrauensproblemen in ebay grundlegend die noch weitgehend unveröffentlichten Schriften von Axel Ockenfels und Alvin Roth; erreichbar über <http://www.uni-magdeburg.de/vwl3/axel.html>.

In der Rechtsordnung begegnet uns beispielsweise ganz zentral die Institution des rechtlich durchgesetzten Vertrages. Unter ehrbaren Kaufleuten kennen wir Institutionen der Reputationsbildung. Und natürlich wissen wir alle, dass in Interaktionen, in denen wir vielfach miteinander derartige Beziehungen mit den gleichen Partnern eingehen, der sogenannten *Schatten der Zukunft* auf uns alle wirkt. Wir wissen, wenn wir heute unseren Partner hereinlegen, dann werden wir morgen womöglich keinen Partner mehr haben, den wir hereinlegen könnten (vgl. zum Konzept des Schattens der Zukunft natürlich Axelrod 1987, der den Begriff, wenn auch keineswegs die Idee geprägt hat, zu allgemeinen Reputationseffekten den hervorragenden Sammelband Klein 1997 und für eine frühe Fortführung des Grundgedankens von Axelrod in einem Kontext mit Abwanderungsoption Schüssler 1990).

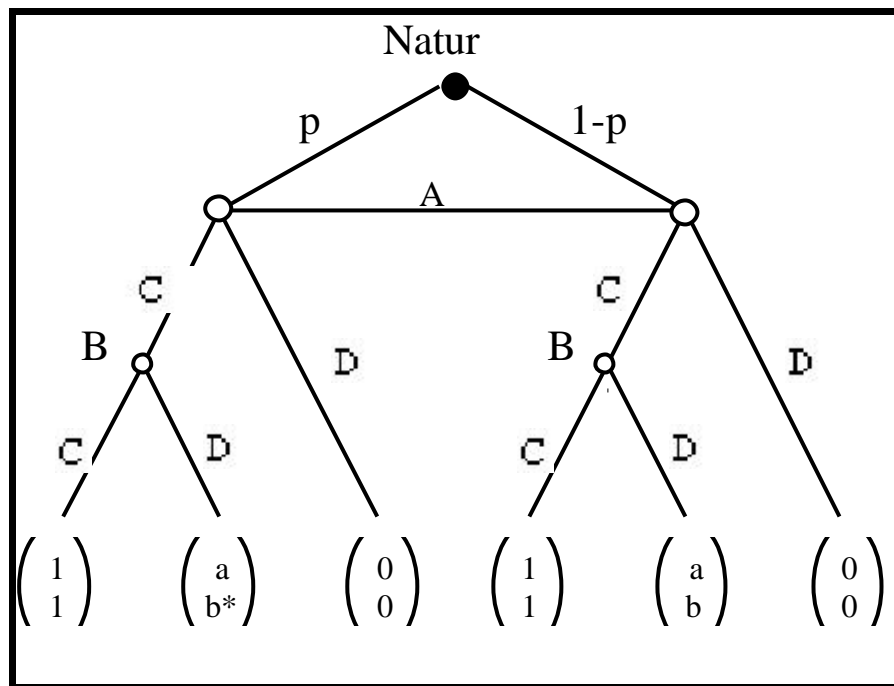
In unseren heutigen „modernen Zeiten“ sind Kreditkarten, die Zahlungsgarantien erlauben, ein wirksames und hilfreiches Instrument, um Transaktionen reibungslos auch unter anonymen Partnern durchzuführen. Gleichwohl bleibt immer noch das Problem, ob derjenige, der die Waren-Leistung gegen eine Geld-Leistung zu erbringen hat, tatsächlich eine Ware und zwar eine Ware ohne versteckte Mängel liefern wird.

Das Problem des Vertrauens ist in der arbeitsteilig organisierten Gesellschaft omnipräsent und mit zunehmender Arbeitsteilung von zunehmender Bedeutung. Es fällt uns jedoch trotzdem nicht immer auf, da die Gesellschaft "immer schon" Lösungen des Problems bereithält. Mancher Partner von Interaktionen wird etwa aus Sorge um seinen guten Ruf gegenüber Dritten Versprechen treu erfüllen (vgl. zur Analyse von Versprechensproblemen umfänglich Lahno 2001), mancher um der Fortsetzung einer Beziehung mit dem jeweiligen direkten Partner willen, *mancher jedoch auch aus innerem Antrieb tun, worauf der andere vertraut*.

Vor allem das letztere ist interessant. Denn die kooperative "Lösbarkeit" von Vertrauensproblemen hängt in der sozialen Realität wesentlich davon ab, dass es wenigstens einige Individuen gibt, die "intrinsisch" zu bestimmten Verhaltensweisen motiviert und gerade deshalb vertrauenswürdig sind (das meint zwar auch die sogenannte "gang of four", aber in ganz anderem Sinne, vgl. Kreps, Milgrom et al. 1982; Kreps and Wilson 1982; Kreps 1990). Zur gleichen Zeit leben wir in einer Welt, in der es immer auch einige Individuen zu geben scheint, die nicht intrinsisch zu vertrauenswürdigem Verhalten motiviert sind (doch möglicherweise verlässlich so handeln, als ob sie vertrauenswürdige intrinsisch motivierte Individuen seien, vgl. Frank 1987; Frank 1988).

Günstigenfalls haben die lebenserfahreneren unter uns sogar eine gewisse Vorstellung davon, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass man es in bestimmten Kontexten mit im engeren Sinne vertrauenswürdigen Individuen zu tun hat. Aber in eher anonymen Markttransaktionen unter einander fremden Individuen wissen selbst die Erfahrenen in der Regel so wenig wie alle anderen, ob ein ganz bestimmter potentieller Partner vertrauenswürdig ist oder nicht.

Die Situation bringt das nachfolgende einfache Vertrauensspiel bei unvollkommener Information zum Ausdruck:



$$a < 0, b > 1 \text{ und } b^* < 1, \text{ mit } b^* = b - m, m = 0$$

Graphik 2: Einfaches Vertrauensspiel bei unvollkommener Information

In diesem Spiel muss der Vorleistende über seine Vorleistung entscheiden, ohne die Vertrauenswürdigkeit des Nachleistenden mit Sicherheit zu kennen. Der nachleistende Akteur kann vom vertrauenswürdigen b^* -typ – $b^* < 1$ – oder vom nicht vertrauenswürdigen b -typ – $b > 1$ – sein. Die Unsicherheit über den Vertrauentyp des Nachleistenden wird in der spieltheoretischen Modellierung durch einen fiktiven (initialen) Zufallszug der Natur abgebildet. Dieser fiktive Zufallszug ergibt mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit p einen vertrauenswürdigen b^* - bzw. mit $1-p$ einen nicht-vertrauenswürdigen b -typ.³

Die Entscheidungsknoten des ersten Spielers sind durch eine Linie verbunden. Das bedeutet, dass er nicht unterscheiden kann, ob er es mit einem vertrauenswürdigen oder einem nicht-vertrauenswürdigen Akteur in der Rolle des Nachleistenden zu tun hat. Der Vorleistende Akteur A weiß nicht, an welchem Knoten er sich befindet, wenn er seinen Zug durchführen muss. Der nachleistende Akteur B entscheidet sich nach seinem Typus, den er kennt. Der vertrauenswürdige b^* -typ leistet nach, weil er dies (aufgrund seiner "intrinsischen Motivation") vorzieht, der nicht-vertrauenswürdige b -typ ist nur von den monetären Auszahlungen ("extrinsisch") motiviert und wird daher keine Gegenleistung zur Vorleistung erbringen.

Alle Parameter des Spieles bis auf b^* gehen direkt auf monetäre oder *objektive* Auszahlungen zurück. Es wird der Einfachheit halber angenommen, dass die *subjektiven* Bewertungen dieser Auszahlungen, die Nutzenwerte also, den objektiven Auszahlungen entsprechen. Die Individuen

³ Es wird angenommen, dass die Wahrscheinlichkeit p selber gemeinsames Wissen unter den beiden Akteuren ist. Diese an sich recht heroische Annahme lässt sich plausibilisieren, wenn man annimmt, dass die Transaktionspartner erfahrene Marktteilnehmer sind, die eine gute Einschätzung der Zusammensetzung der am Markt agierenden Population haben. Um den wesentlichen Punkt für Analysen des Vertrauensspiels zu illustrieren, müssen wir uns bei der Frage des Realismus' der Annahmen nicht allzu lange aufhalten. Die Darstellung des einfachen Vertrauensspiels mit unvollständiger Information über den Vertrauentyp scheint in jedem Falle hilfreich, um den Kern des Vertrauensproblems und die grundlegende Entscheidungssituation, zu modellieren.

sind also auch "subjektiv" zunächst "nur an monetären Größen" interessiert. Hinzu tritt jedoch der rein subjektive Parameter „ m “, der kein Gegenstück in objektiven Auszahlungen besitzt.

Wie man in Anlehnung an Nietzsche sagen könnte, beinhaltet m eine „Umwertung der Werte“. Man kann sich darunter so etwas wie das Gewissen vorstellen.⁴ Allgemeiner gesprochen repräsentiert m beliebige entscheidungsrelevante Einflüsse, die nicht durch die objektiven Auszahlungen hervorgerufen werden. Vor allem alle jene Charaktereigenschaften, die die Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs bewirken, drücken sich in m aus. Wenn die Motive, die für einen Akteur gegen eine Ausbeutung von Vertrauen sprechen, hinreichend stark sind, dann kann man dem Akteur vertrauen. Für ihn ist es subjektiv die bessere Wahl, den objektiv niedrigeren monetären Wert zu wählen und damit der Versuchung zur Ausbeutung von Vertrauen zu widerstehen.

Der objektive Erfolg des Akteurs ist monetär bemessen nicht direkt von " m " abhängig.⁵ Der Parameter m , der von der subjektiven Bewertung b der monetären Größe b abgezogen wird, um die subjektive "Neubewertung" b^* zu ergeben, beeinflusst jedoch das Verhalten und damit am Ende den objektiven Erfolg.

Als Analogie denke man an die altbekannte Beobachtung, dass viele Betriebsleiter überhaupt nicht von dem Ziel der Gewinnmaximierung in ihrem Handeln bestimmt werden, aber dennoch am Markt am Ende erfolgreich sein können, weil ihr ganz anderweitig motiviertes Verhalten de facto den Gewinn steigert. Wer etwa gute Waren liefert, weil sein Stolz nur das zulässt, handelt aus einem anderen Motiv als derjenige, der gute Waren liefert, weil er um seine Marktreputation und damit letztlich um seinen langfristigen Gewinn fürchtet, wenn er schlechte Ware liefert; dennoch verhalten sich beide objektiv weitgehend gleich und werden auch nach objektiven Maßstäben (*ceteris paribus*) gleich vom Markt bewertet.

Im vorliegenden simplen Spiel: Wenn etwa der zweite Akteur vom b^* -typ ist und zum Zuge kommt, weil der vorleistende erste Akteur ihm vertraut hat, so bevorzugt er die Nachleistung. Dieser ("nette") Zug bringt ihm objektiv eine Auszahlung von "1", der er subjektiv ebenfalls den "Nutzen" "1" zuerkennt. Da der *subjektive* Nutzen "1" höher ist als " b^* " wird die das Vertrauen des vorleistenden Individuums rechtfertigende Aktion vom vertrauenswürdigen Typ vorgezogen. Insoweit bewegen wir uns im Rahmen der Standard-Rationalwahlanalyse. Sollte der zweite Akteur allerdings einen Fehler begehen, indem er gegen seine eigenen subjektiven Präferenzen in seinem Handeln verstößt, so erhält er in *objektiven* Größen $b > 1$. Objektiv oder in monetären Größen schneidet der Akteur durch den Fehler also besser ab, als wenn er seinen Intentionen und Präferenzen gemäß handeln würde. Subjektiv würde er seinen Fehler jedoch bedauern, da er nur einen Nutzen von $b^* = b - m < 1$ aus seiner Aktion ziehen könnte. Dieser Unterschied zwischen motivationalem und objektivem Verhaltensnutzen im indirekt evolutionären Ansatz erlaubt weitergehende Einsichten in Vertrauensprobleme als eine Standardtheorie.

⁴ Damit rede ich nicht jener höchst zweifelhaften Motivationstheorie das Wort, wonach wir handeln, *um* das schlechte Gewissen zu vermeiden. Das gibt es womöglich auch, aber typischerweise werden wir aus bestimmten anderen Motiven handeln und das schlechte Gewissen folgt bloß nach.

⁵ Das ist der genial einfache Kniff, der in Güth, W. and M. Yaari (1992). *An Evolutionary Approach to Explaining Reciprocal Behavior in a Simple Strategic Game. Explaining Process and Change - Approaches to Evolutionary Economics*. U. Witt. Ann Arbor, The University of Michigan Press: 23 ff. meines Wissens erstmals vorgeschlagen wurde, um das Zusammenspiel von subjektiver und objektiver Ebene evolutionär analysieren zu können.

II.1.2. Erste Fragen und Antworten einer Theorie des Vertrauens

Eine ebenso offenkundige wie zentrale Frage für eine allgemein Theorie des Vertrauens besteht darin, das Überleben von Individuen, die mit Vertrauenswürdigkeit ausgestattet sind, unter Konkurrenzbedingungen zu untersuchen⁶. Etwas plumper könnte man auch fragen: „Wozu könnte ein Gewissen gut sein?“ Das Gewissen scheint ja für einen Nachleistenden immer nur Nachteile zu bringen. Diejenigen, die sich kein Gewissen daraus machen, nicht nachzuleisten, wenn sich dazu eine ("goldene") Gelegenheit bietet, sollten grundsätzlich objektiv besser abschneiden als jene, die auch die besten derartigen Gelegenheiten, bei denen sie gar nicht ertappt werden können, ausschlagen.

In der Tat, wenn man keinerlei Indikatoren hat, diejenigen, die sich ein Gewissen aus Vertrauensbrüchen machen, von jenen zu unterscheiden, die das nicht tun, dann hat Vertrauenswürdigkeit jedenfalls unter Bedingungen anonymer Großinteraktionen tatsächlich keine Chance, zu überleben. Aber dennoch haben unter bestimmten Bedingungen diejenigen, die ein Gewissen entwickeln und damit vertrauenswürdig werden, das bessere Ende für sich (Güth and Kliemt 1994, [Güth, 2000 #188]; wobei sich ein ähnliches Argument in intuitiver Form bereits in Frank 1992 findet). Wenn die Träger des Gewissens mit hinreichender Wahrscheinlichkeit identifiziert werden können, lassen sich Bedingungen angeben, unter denen es vorteilhaft ist, die betreffende Charaktereigenschaft zu kultivieren bzw. unter denen Individuen, die diese Eigenschaft besitzen, nach objektiven Erfolg bewertet besser abschneiden als Individuen, die diese Eigenschaft nicht besitzen.

Die Tugend der Vertrauenswürdigkeit zu kultivieren, tugendhaft im Sinne von vertrauenswürdig zu sein und damit nicht nach dem kurzfristigen Eigeninteresse zu entscheiden, kann sich also lohnen.⁷ Wichtig ist es jedoch auch festzustellen, dass es immer eine Nische gibt für jene, die nicht vertrauenswürdig sind. Das gilt jedenfalls dann, wenn es mit Aufwand oder Kosten verbunden ist, die Vertrauenswürdig zu identifizieren.

In Populationen, in denen ohnehin fast jeder vertrauenswürdig ist, lohnt es sich, wenn dies mit Kosten verbunden ist, nicht, den Aufwand zu treiben, um alle nicht-vertrauenswürdig „herauszufiltern“. Umgekehrt, wenn fast keiner vertrauenswürdig ist, lohnt es sich auch nicht, nach den Vertrauenswürdig zu suchen. Insgesamt ergibt sich der folgende intuitiv einleuchtende Ablauf: Alle sind auf der Hut, solange es noch viele gibt, die nicht vertrauenswürdig sind; jenseits einer bestimmten Grenze erlahmt die Aufmerksamkeit. Niemand ist auf der Hut, bis sich wieder so viele Vertrauensunwürdige zeigen, dass es sich wieder lohnt, den Aufwand für deren Identifikation zu treiben und damit die Bedingungen für Vertrauensunwürdigkeit so zu verschlechtern, dass wieder der Anteil der Vertrauenswürdig oder Tugendhaften so zunimmt, dass ... usw.

Insgesamt kann man festhalten, dass Vertrauenswürdigkeit, die sich nur im äußeren Verhalten zeigt, nicht überleben kann. Wenn nicht aufgrund anderer Indizien eine "intrinsische" Motivation zur Umwertung objektiver Anreize identifiziert werden kann, dann hat Vertrauenswürdigkeit immer nur objektive Nachteile für ihren Träger. Insbesondere in vollkommen anonymer Großgruppeninteraktion, wie sie dem Modell des idealen ökonomischen Marktes entspricht, kann

⁶ Das ist insbesondere mit Bezug auf die großen homogenen Märkte, die wenigstens in der ökonomischen Theorie existieren, von Interesse.

⁷ Die antike im Gegensatz zu manchen Strömungen moderner Ethik hätte das richtigerweise für einen gravierenden Vorzug gehalten; vgl. McIntyre, A. (1980). Eine Kurze Geschichte der Ethik. Königstein, Athenäum. Eindrucksvoll zu einem modernen Konzept eines Marktes der Tugend, vgl. Baumann, M. (1996). Der Markt der Tugend. Tübingen, Mohr.

Vertrauenswürdigkeit nicht überleben⁸. In Populationen, in denen die Anonymität partiell durch Mechanismen wie Wiederholung der Interaktion oder aber Fähigkeiten zur Identifizierung der Vertrauenswürdigen aufgehoben wird, kann Vertrauenswürdigkeit hingegen bis zu einem gewissen Grad eine überlegene Eigenschaft sein. Es bleibt jedoch stets eine Nische bestehen für jene, die nicht vertrauenswürdig sind; wobei die Größe der Nische von den Kosten der Identifikation der Vertrauenswürdigkeit abhängt (vgl. erneut [Güth, 2000 #188]).

Real findet man anscheinend diese Ergebnisse in Institutionen wie ebay wieder. Das interessante an ebay ist, dass diese Institution – dieses Auktionsforum – weitgehend anonyme Partner über große Distanzen zusammenführt. Einige dieser Transaktionspartner scheinen sehr häufig aktiv zu werden und stets „treu“ zu erfüllen, was sie versprechen. Das Forum ebay vermerkt dies über entsprechende Kennziffern. Diese Kennziffern brechen die Anonymitätsbedingung auf. Indem sie so etwas wie Maße für die Vertrauenswürdigkeit des eine Transaktion abwickelnden Partners bieten, wird die Homogenität der Konkurrenz suspendiert und die vertrauenswürdigeren können einen komparativen Vorteil aus überdurchschnittlich guten Kennziffern ziehen.

Ebay hat allerdings Eigenschaften, die es von dem einfachen Vertrauensspiel, das wir hier bisher betrachteten, unterscheiden. Wenn in ebay Geldzahlungen erfolgen, dann ist das Risiko zwar – wie erwähnt – partiell durch Kreditkarten auffangbar; aber es bleibt dennoch typischerweise auf *beiden* Seiten eine Unsicherheit. Das einseitige Vertrauensproblem, das wir bislang betrachtet haben, könnte deshalb möglicherweise irreführend einfach sein.

Vertrauensprobleme scheinen häufig bilateral zu sein. Unter bestimmten Umständen läuft das durch Bilateralität entstehende Vertrauensproblem nicht auf die Kombination von zwei einseitigen, sondern auf ein qualitativ neues Problem hinaus.

Ein einfaches **Beispiel** kann bereits vor aller spieltheoretischen Analyse verdeutlichen, worum es geht:

Wenn drei Personen 1, 2, 3, miteinander Güter tauschen wollen und die Person 1 regelmäßig über das Gut A (benötigt von 3), 2 über Gut B (benötigt von 1) und 3 über Gut C (benötigt von 2) verfügt, jedoch nicht immer gleichzeitig, so dass direkt ("Zug um Zug") getauscht werden könnte, dann könnten die drei auf die Idee verfallen, "Vertrauenspapiere" oder "Geld" g auszugeben. Es könnte zu folgendem hypothetischem Ablauf kommen⁹

- 1 hat g und erhält dafür B von 2
- 2 nimmt g entgegen in der Erwartung, dafür C von 3 zu erhalten*
- 2 hat g und erhält dafür C von 3
- 3 nimmt g entgegen in der Erwartung, dafür A von 1 zu erhalten*
- 3 hat g und erhält dafür A von 1
- 1 nimmt g entgegen in der Erwartung, dafür B von 2 zu erhalten*
- 1 hat g und erhält dafür B von 2
- 2 nimmt g entgegen in der Erwartung, dafür C von 3 zu erhalten*
- 2 hat g und erhält dafür C von 3
- usw.

Dieses System kann solange arbeiten, wie jeder der drei erwartet, dass jeder andere weiterhin g entgegennimmt. Diese Erwartung scheint "Vertrauen" in folgender Weise vorauszusetzen: Der

⁸ Natürlich ist bei verschwindenden Transaktionskosten und perfekt spezifizierbaren Verträgen auch kein Bedarf an Vertrauenswürdigkeit vorhanden.

⁹ Ähnlichkeiten zum sogenannten Kula-Ring sind nicht von der Hand zu weisen.

einziges Grund dafür, selbst *g* entgegen zu nehmen, ist, dass die anderen *g* entgegen nehmen. So lange die anderen *g* akzeptieren, hat man allen Grund, selbst zu akzeptieren. Wenn man den Verdacht hat, die anderen akzeptieren *g* nicht mehr, dann hat man hingegen guten Grund, selbst *g* nicht mehr zu akzeptieren. – Solche Strukturen einer selbst-begründenden Akzeptanz bzw. selbst-begründenden Zurückweisung sind von zentraler Bedeutung für sehr viele fundamentale soziale Interaktionen.

II.2. Bilaterales Vertrauen: Das Gefangenendilemma-Spiel als Ausgangsproblem

Stellen Sie sich vor, Robinson Crusoe und Freitag sind auf ihrer Insel. Jeder besitzt einen Inselteil und es ist ein stabiles Gleichgewicht zwischen den beiden entstanden, so dass keiner Interesse daran hat, auf das Gebiet des jeweils anderen überzugreifen. Sanktionsdrohungen und Fähigkeiten der beiden reichen aus, um diese Stabilität zu gewährleisten. Unter diesen Bedingungen stabilen Besitzes kommen Freitag und Crusoe zusammen, um weitere Zusammenarbeit zum wechselseitigen Vorteil zu vereinbaren.

Nehmen wir an, jeder der beiden produziere Bier und Steaks. Nehmen wir an, beide können gewinnen, wenn sich jeweils einer auf je eine der Tätigkeiten spezialisiert und hernach ein Austausch zwischen beiden stattfindet.¹⁰ Der Einfachheit halber sei unterstellt, die beiden würden sich von den vielen möglichen Pareto-Verbesserungen¹¹ für jene entscheiden, bei der sie verabreden, dass 1. Crusoe sich gänzlich auf die Produktion von Bier spezialisiert, 2. Freitag sich ausschließlich mit der Produktion von Steaks beschäftigt, während anschließend 3. die Früchte der Arbeit auf beide gleichmäßig verteilt werden sollen.

Nachdem sich die beiden in dieser Weise zur Zusammenarbeit durch volle Spezialisierung und anschließenden Tausch *verabredet* haben, gehen sie auseinander, um mit der Produktion zu beginnen. Während sie das tun, überlegen sie sich jedoch leicht, dass sie sich ausbeutbar machen, wenn sie sich selbst vollständig spezialisieren, während der andere das möglicherweise nicht tut. Jeder isst ganz gern etwas zum Bier und jeder trinkt ganz gern etwas zum Essen. Bier und Steaks sind in den Präferenzen der beiden Individuen zu einem bestimmten Grade komplementär. Jeder weiß deshalb, dass er sich selbst verletzlich macht, wenn er sich spezialisiert. Wenn jemand sich vollständig spezialisiert, müsste er auf sich allein gestellt möglicherweise auf das Getränk zum Essen oder auf das Essen zum Getränk verzichten. Er möchte aber gerade eine sinnvolle Kombination beider konsumieren.

Versetzen wir uns im Beispiel in die Lage von Crusoe. Crusoe kann sich etwa das Folgende überlegen:

Fall 1:

Wenn ich mich selbst vertrauensvoll im Sinne der Verabredung und damit vollständig spezialisiere und Freitag tut dies nicht, dann kann Freitag mich von seiner starken Verhandlungsposition aus, wenn es schließlich zum Austausch der Güter kommen soll, ausbeuten. Denn ich habe mich verletzlich gemacht und er nicht. Die ursprüngliche Verabredung einer gleichmäßigen Aufteilung der Früchte der Spezialisierung wird nicht eingehalten werden (da die Einhaltung nicht "teilspielperfekt" ist).

¹⁰ Wobei entweder komparative Kostenvorteile bestehen mögen oder aber durch Spezialisierung auf eine der Tätigkeiten sogenannte steigende Skalenerträge realisiert werden können (vgl. zu diesem Beispiel ausführlich Kliemt, H. (1986). Antagonistische Kooperation. Freiburg und München, Karl Alber.).

¹¹ Verbesserungen, bei denen sich beide besser stehen (sogenanntes schwaches Pareto-Prinzip).

Fall 2:

Wenn ich mich selbst nicht vollständig spezialisiere und Freitag spezialisiert sich hingegen entsprechend unserer Verabredung im Vertrauen auf meine Versprechenserfüllung voll, dann bin ich in einer starken Verhandlungsposition und kann Freitag ausbeuten. Denn er hat sich verletzlich gemacht und ich nicht.

Im Fall 1 ist es für mich besser, wenn ich mich nicht an die Verabredung halte und mich deshalb nicht vollständig spezialisiere. Im Fall 2 ist es für mich besser, wenn ich mich nicht an die Verabredung halte und mich nicht vollständig spezialisiere. Gleichgültig also, was Freitag tut – welcher Fall also eintritt – ist es stets für mich besser, wenn ich mich nicht spezialisiere. Da ich eine Handlung, zu der es eine andere gibt, bei der ich mich in jedem Falle besser stehe, nicht durchführen sollte, sollte ich mich nicht spezialisieren.

Da Freitag genau die gleiche Überlegung anstellt, wird sich am Ende bei vollständig rationalem Verhalten keiner spezialisieren. Gleichwohl wären beide besser gestellt, wenn sie sich spezialisieren würden.¹²

Das nachfolgende Spiel in strategischer Form gibt die Situation in stilisierter Form wieder. Die Zahlen 1 bis 4 sind ordinale Bewertungen der Ergebnisse durch die einzelnen Spieler; wobei größere Zahlen für eine höhere Stellung in der Ordnung stehen:

Spieler B Spieler A	C _B	D _B
C _A	3, 3	1, 4
D _A	4, 1	2, 2

Tabelle 1: Gefangenendilemma (PD)

Anders als im einfachen Vertrauensspiel, in dem die Information über die Vertrauenswürdigkeit des Nachleistenden den Vorleistenden rational zu einem kooperativen Verhalten bewegen kann, spielt im Gefangenendilemma die Information über die Vertrauenswürdigkeit des anderen Akteurs keine Rolle. Jeder der beiden Akteure hat eine *dominante* Strategie (eine Strategie, die unabhängig davon, was der andere tut, immer zu besseren Ergebnisse führt als die Alternative). Im Gefangenendilemma kann deshalb keine Information über die Eigenschaften des *anderen* Spielers einen rationalen Spieler dazu zu bewegen, selbst vertrauenswürdig zu agieren. Dazu kann im Gefangenendilemma der Akteur nur die eigene Vertrauenswürdigkeit bringen. Das setzt aber wiederum eine "Umwertung der Werte" durch motivationale Komponenten voraus, die zu Nutzenwerten führen, die von den objektiven Auszahlungen in beispielsweise monetären Werten abweichen.

Wenn nun *beide* Akteure in einer Situation, die von den objektiven Auszahlungen her die Struktur eines Gefangenendilemmas hat, eine Umwertung der objektiven Bewertungen – also beispielsweise der monetären Auszahlungen – derart vornehmen, dass sie wechselseitige Kooperation höher bewerten als einseitige Ausbeutung des anderen und wenn sie zugleich beide erkennen können, ob sie die betreffenden "moralischen Dispositionen" besitzen, dann kommt das nachfolgende bilaterale Vertrauensspiel (mit ordinalen Alternativ-Bewertungen) zustande:

¹² vgl. ausführlicher dazu, wie hier das Spezialisierungsdilemma dem von v. Mises sogenannten Ricardoschen Vegegesellschaftungsgesetz in den Arm fällt Kliemt, H. (1986). Antagonistische Kooperation. Freiburg und München, Karl Alber.

Spieler 2 Spieler 1	C ₂	D ₂
C ₁	4, 4	1, 3
D ₁	3, 1	2, 2

Tabelle 2: **Assurance Game (AG)**
bzw. bilaterales Vertrauensspiel

Dieses ist ein völlig anderes Spiel als das Gefangenendilemma. Das Gefangenendilemma in rein monetären Werten hat zunächst wenig mit dem Vertrauensproblem zu tun. Erst wenn man die Frage einer "moralischen Umwertung" der Werte einbezieht, entsteht ein Vertrauensproblem. Dieses entsteht auf zwei Ebenen. Zum einen können sich Individuen die Charaktereigenschaft der Vertrauenswürdigkeit nur zulegen wollen, wenn auch ihre Partner diese Eigenschaft in sich entwickeln. Das ist ein Vertrauensproblem auf der "konstitutionellen Ebene der Charakterbildung" oder des "Tugenderwerbs". Daneben gibt es ein Vertrauensproblem bilateraler Art auf der post-konstitutionellen Ebene, auf der durchaus moralisch motivierte Akteure, mit einander in einem „assurance game“ interagieren müssen. Hier bezieht sich das Vertrauensproblem direkt auf das Verhalten.

Betrachten wir hier nur den letzteren Fall, so sehen wir folgendes: Der Grund dafür, dass ein Spieler die Strategie C im AG-Spiel wählen sollte, ist die Annahme, dass der andere Spieler dieselbe Strategie wählt. Der einzige Grund dafür, die Strategie D zu wählen, besteht darin, dass der Spieler vermutet, der je andere wähle diese Strategie. Umgekehrt ist die Unsicherheit darüber, welche Strategie der andere wählt, hinreichend mit der Unsicherheit des anderen über die eigene Strategiewahl zu begründen. Welche Strategie gewählt wird, lässt sich nicht über die Dominanzeigenschaften der jeweiligen Bewertungen herausbekommen.

Die Wahl der Strategie hängt im AG-Spiel im Gegensatz zum PD-Spiel von im engeren Sinne strategischen Überlegungen ab. In die strategischen Überlegungen jedes der Akteure gehen im AG-Spiel wesentlich Überlegungen darüber ein, welche strategischen Überlegungen der je andere wohl anstellen wird. Der andere macht aber für sich genau dasselbe usw. Damit wird das Problem zunächst unauflösbar. Denn die Vermutungen jedes der Akteure darüber, was getan werden sollte, hängen von den Vermutungen des anderen über die je eigenen Vermutungen ab ... ad infinitum. Es gibt eine fundamentale strategische Unsicherheit, die über zusätzliche Informationen über die Regeln des Spieles – d. h. letztlich alles das, was die Spieler durch ihre Wahlakte nicht beeinflussen können – nicht behoben werden kann.¹³

¹³ Thomas Hobbes scheint den Unterschied zwischen einem Vertrauensproblem, welches auf Typenunsicherheit beruht und einem Vertrauensproblem, welches auf strategischer Ungewissheit beruht, intuitiv verstanden zu haben. Denn ein Nachleistender, der in einer Verabredung die Vorleistung bereits erhalten hat, muss entgegen dem äußerlichen Anschein egoistischer Gebote bei Hobbes durchaus nachleisten (das steht in einem offenkundigen Gegensatz zum direkten Egoismus). Ein Leistender hingegen, der sich in einer bilateralen Vertrauenssituation befindet, der muss keineswegs leisten. Er ist bei Hobbes entschuldigt, wenn er seine dominante Strategie wählt. Diese Wahl beruht nämlich auf „Defensio“ gegenüber der Ungewissheit, die strategisch-strukturell bedingt ist. Ebenso ist der im einfachen Vertrauensspiel zunächst ziehende nicht verpflichtet, den ersten Zug zu machen. Die Unsicherheit darüber, ob der zweite wohl nachziehen wird entschuldigt ihn. Für eine besonders durchschlagende fundamentale Analyse der Unterscheidung von strategischer Unsicherheit, die sich nicht durch Informationen über die Spielregeln einschließlich der Nutzenfunktionen der Akteure beheben lässt, und Typus-Unsicherheit, die sich durch zusätzliche Information beheben lässt, im Kontext der Vertrauensfrage, vgl. Lahno 2001.

Halten wir fest: Man muss das bilaterale Vertrauensproblem im engeren Sinne genau vom Gefangenendilemma-Problem trennen. Die Ergebnisse sind in beiden Fällen verschieden.

Die Grundergebnisse der vielfältigen Untersuchungen zum Gefangenendilemma sind weit bekannt. Der Schatten der Zukunft und die Wiederholung der Interaktion ebenso wie Reputationseffekte tun in diesem Bereich ihre Wirkung. Zumindest für infinite Wiederholungen dieser einfachen Spiele legt die Theorie mit dem sogenannten „Folk-Theorem“ entsprechende Ergebnisse nahe (vgl. Fudenberg und Maskin 1986 Fudenberg and Tirole 1992 auch Aumann 1981 näher an sozialen Anwendungen Taylor 1976, Taylor 1987). Wie Experimente aus der Sozialpsychologie und Ökonomik belegen, darf man erwarten, dass Kooperation bzw. kooperative Ergebnisse unter derartigen Bedingungen entstehen werden (klassisch Rapoport and Chammah 1965); wobei sich bestimmte Endeffekte bei endlich wiederholten Spielen typischerweise zeigen werden (Selten and Stöcker 1983). Daneben zeigen vielfältige Simulationsstudien die Robustheit kooperativer bedingter Strategien unter einschlägigen Bedingungen auf (zu Gefangenendilemmaspielen mit Austrittsoption auch Vanberg and Congleton 1992 während Modellierungen einschlägiger Interaktionen mit zellulären Automaten sich finden in den Beiträgen von Hegselmann z.B. in Hegselmann and Kliemt 1997).

Die für das Vertrauensproblem interessanteren Fragen ergeben sich jedoch nicht in Spielen vom Typus des PD-Spieles, sondern in Spielen vom Typus des AG-Spieles (vgl. für eine verwandte Problematik vor allem [Young, 1993 #578]; umfangreiche experimentelle Ergebnisse hierzu finden sich im deutschen Sprachbereich im Werk von Siegfried Berninghaus von der Universität Karlsruhe). ***Insbesondere Spiele, die von den objektiven Auszahlungswerten her – den monetären Werten etwa – die Struktur des PD-Spieles haben, von den subjektiven Bewertungen her jedoch zu AG-Spielen in Nutzenfunktionen werden, sind für das Studium von Vertrauensphänomenen von Interesse.***

Die Zusammenarbeit zwischen Robinson Crusoe und Freitag wird sogar in der einmaligen Interaktion zu einem interessanten strategischen Problem, wenn die beiden ein Gewissen und deshalb AG- anstelle von PD-Präferenzen haben. Die Dominanzeigenschaften einer Strategie verlieren sich, weil sie die monetären Auszahlungen subjektiv in eine andere als die natürliche Ordnung bringen. (Sie wollen sich zwar nicht ausbeuten lassen, doch zugleich auf keinen Fall selber das Vertrauen eines anderen ausbeuten.)

Auch hier kann man wiederum untersuchen unter welchen Bedingungen Individuen, die derartige "Umwertungen" vornehmen, sogar in objektiven Auszahlungen erfolgreicher sind als diejenigen, die keine entsprechenden Tugenden in sich entwickeln, sondern bei ihrem grundlegenden opportunistisch rationalen Verhalten bleiben. Darauf kann an dieser Stelle nicht eingegangen werden. Es zeigt sich jedoch, dass sich Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen lohnen können, wenn man den Erwerb der eigenen Vertrauenswürdigkeit gegen einseitige Ausbeutung abzusichern vermag.

III. Anwendungen auf den Hochschulbereich

III.1. Verlässlichkeit oder Vertrauen

Vertrauen im engeren Sinne ist eine inter-personale Beziehung mit emotionaler Komponente (vgl. dazu und zum folgenden ausführlich Lahno 2001, der die wohl umfassendste Studie zu diesem Thema vorgelegt hat). Wollen wir den Vertrauensbegriff erläutern (explizieren), so müssen wir anführen, wie Personen einander bzw. andere Personen wahrnehmen, wie sie ihre Beziehung aufgrund des Vertrauens gestalten und zu welchen speziellen Erwartungen und Verhaltensweisen

sie das führt. Im Zuge der Begriffsexplikation ist "Vertrauen" im "eentlichen" oder engeren Sinne zu unterscheiden von verwandten Konzepten.

Darauf kann hier nicht umfassend eingegangen werden. Es sei nur die besonders wichtige Abgrenzung zum Begriff der "Verlässlichkeit" erwähnt. Wenn es uns um Verlässlichkeit und verlässliche Erwartungen geht, sprechen wir zwar häufig ebenfalls von "Vertrauen". Sich auf etwas zu verlassen, ist jedoch etwas anderes, als jemandem zu vertrauen. Institutionen etwa können vor allem verlässlich sein und wir können feste Erwartungen über ihr Verhalten aufweisen. Wir "vertrauen" ihnen dann in dem gleichen "uneentlichen" Sinne, in dem wir der Haltbarkeit einer Brücke vertrauen;¹⁴ d.h., wir verlassen uns eher auf etwas, als dass wir buchstäblich jemandem vertrauen würden.

Vertrauensprobleme lassen sich nicht nur durch "Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit" lösen, sondern auch durch eine Kombination aus "sich verlassen und Verlässlichkeit". Die vorangehenden elementaren spieltheoretischen Modellierungen schließen nicht aus, dass man feinere Unterschiede macht, laden jedoch auch nicht dazu ein. Wenn etwa in dem Vertrauensspiel der Graphik 2 jemand in der Rolle des vorleistenden Akteurs ein zuverlässiges externes Signal erhielte, dass sein Mitspieler vom b^* -typ ist, weil er subjektiv b um m abwertet, so dass gilt: $b-m < 1$, dann läuft das auf eine "externe" Lösung des Problems hinaus. Der vorleistende Spieler 1 wird rationalerweise erwarten, dass der Spieler 2 nachleistet. Weiß er um den b^* -typ des zweiten Spielers, dann darf und sollte er sich auf ihn verlassen.

Für die Verlässlichkeit von Erwartungen reicht ein hinreichend hoher Parameter m aus. Aufgrund welcher Faktoren dieser sich bestimmt, spielt für den Erwartungsaspekt einer Lösung von Vertrauensproblemen keine Rolle. Der Parameter m kann beispielsweise die subjektive Bewertung einer institutionell gestützten Strafdrohung ausdrücken. Ein derart vom ausbeutenden Verhalten abgeschreckter anderer ist aber gerade keiner, auf den wir uns aus Vertrauen heraus verlassen. Wir verlassen uns auf ihn aufgrund der institutionellen externen Intervention, die das ursprüngliche Vertrauensproblem zum Verschwinden bringt. Vertrauen im engeren Sinne verlangt hingegen, dass wir dem anderen eine bestimmte Form der Entscheidungsfindung unterstellen. Wir nehmen insbesondere an, dass er seinen Entscheidungen bestimmte Standards zugrundelegt, die ihn "intrinsisch" dazu motivieren, verlässlich in einer bestimmten Weise zu handeln.

Den Unterschied zwischen „vertrauen“ und „erwarten“ erkennt man recht gut daran, dass man Erwartungen durch abweichendes Verhalten notwendig enttäuscht, Vertrauen jedoch nicht. Wenn wir beispielsweise mit unserer Vertrauensperson von einem internen Standpunkt aus Regeln teilen, nach denen wir selbst eine Ausnahme gemacht hätten, dann verstehen wir, warum die Vertrauensperson entgegen unseren Erwartungen handelte, ohne dass sie das Vertrauen missbrauchte.¹⁵ Wir vertrauen darauf, dass der andere entsprechende Tugenden besitzt, so dass er klug die Interessen aller Betroffenen einschließlich unserer eigenen wahrt, ohne dass wir voll antizipieren könnten, zu welchem Verhalten das Anlass geben sollte.

¹⁴ In ironischen Redeweisen zeigen wir, dass wir selbst ein recht gutes Gespür dafür haben, dass das Vertrauen, das wir in jemanden setzen, und das sich Verlassen darauf, dass etwas geschieht, verschiedene Dinge sind. Wenn wir etwa jemandem eine Falle stellen, weil wir voraussehen, dass er bestimmten Versuchungen nicht widerstehen können, dann sagen wir möglicherweise, wir hätten darauf vertraut, dass der andere seinen Normbruch begehen werde und hätten ihn deshalb erfolgreich auf frischer Tat ertappen können.

¹⁵ Konzepte von Teilnehmerperspektive, objektiver Einstellung und internem vs externem Standpunkt sind vor allem analysiert worden in Hart, H. L. A. (1961). The Concept of Law. Oxford, Clarendon Press. Strawson, P. F. (1974). Freedom and Resentment.

Wo sie verfügbar sind, haben Vertrauenslösungen häufig klare Vorteile vor anderen Lösungen von Vertrauensproblemen. Wo wir Prinzipal-Agenten-Probleme durch Vertrauen lösen können, sind wir insbesondere nicht nur auf extrinsische Anreize angewiesen. Wir müssen nicht Belohnungen und Bestrafungen auf entsprechende beobachtbare und voraussehbare Ereignisse "konditionieren", so dass Ausbeutungsanreize kontrolliert werden. Wenn wir vertrauen dürfen, dann können wir vielmehr davon ausgehen, dass die Person, der wir vertrauen, bestimmte Regeln von einem internen Standpunkt aus anwendet bzw. gewisse Ziele und Werte mit uns teilt. Die Vertrauensperson ist intrinsisch motiviert, angemessene Entscheidungen in komplexen Situationen zu finden.

Aufgrund des speziellen Verhältnisses von Einzelfall und Regel können wir keine allgemeinen Regeln festlegen, die verlässlich zu akzeptablen Einzelfalllösungen führen würden. Wenn wir vertrauen können, dann dürfen wir uns dennoch auf die Anwendung einer angemessenen "Entscheidungsprozedur" verlassen, die unsere Ziele und Werte angemessen berücksichtigt, ohne dass wir im vorhinein wüssten, worin diese angemessene Berücksichtigung besteht.

Was genau Vertrauen ist, welche Rolle es spielt und wie es sich genau zu dem verwandten Konzept der Verlässlichkeit verhält, ist mit den vorangehenden Bemerkungen zugegebenermaßen nicht hinreichend geklärt, sondern nur angedeutet. Die gemachten Andeutungen sollten jedoch als Warnung dienen, Vertrauen und Verlässlichkeit einfach miteinander zu identifizieren. In der nachfolgenden Diskussion von Vertrauensproblemen im Hochschulbereich werden Unterschiede am konkreten Beispiel deutlicher werden.

III.2. Vertrauensfragen im Hochschulbereich

Fragen wie etwa die, ob der Staat "den" Hochschulen "vertrauen" könne, sind sehr plakativ, doch nicht unüblich. Ebenso plakativ wird gefragt, ob Hochschulen ihren Hochschullehrern "vertrauen" können und schließlich fragen viele sich, als Bürger, ob sie wohl beiden und auch "der" Wissenschaft insgesamt "vertrauen" können. All diese Fragen sind in gewisser Weise richtig und zugleich in gewisser Weise falsch gestellt.

Sie sind richtig gestellt insoweit, als den Hochschulen Mittel von Geldgebern und Kompetenzen von der Gesellschaft oder dem Staat "anvertraut" werden. Man kann Hochschulen insgesamt zumindest metaphorisch sinnvoll Eigenschaften wie die der Vertrauenswürdigkeit bzw. der Vertrauensunwürdigkeit zuschreiben.¹⁶ Hochschulen etwa, die das ihnen zur Verfügung gestellte Geld gut verwalten und in geeigneter und effektiver Weise für Forschung einsetzen, erweisen sich als vertrauenswürdig, sofern sie ihre Entscheidungen auch über die direkten äußeren Anreize hinaus im Sinne ihrer Geldgeber und deren grundlegenden Zielen und Werten treffen. Hochschulen, die ihre Mittel nicht effizient einsetzen, missbrauchen in gewisser Weise das Vertrauen, das in sie gesetzt wird. Das gilt jedenfalls dann, wenn die betreffenden Minderleistungen auf Unwillen bzw. auf von den Intentionen des Geldgebers abweichenden Zielverfolgungen beruhen.

Unrichtig werden Fragen, die auf Vertrauensbeziehungen im Hochschulbereich abzielen, allerdings dann, wenn sie die Metaphorik zu weit treiben. Eine Zuschreibung von Vertrauen, die "den" Staat als Träger von Vertrauen oder als Vertrauenden betrachtet, geht zu weit. Jemandem vertrauen im engeren Sinne des Begriffes können nur einzelne Menschen. Menschen können einander bzw. dem Staat oder auch anderen Personen vertrauen, doch kann kaum der Staat als ganzer jemandem vertrauen.

¹⁶ Die Geldgeber und das sind letztlich die Steuerzahler und deren Agenten in den Parlamenten und Ministerialbürokratien kaufen die Katze im Sack und was aus dem Sack herauskommen wird, ist weitgehend unklar.

Ob Hochschulen Hochschullehrern im engeren Sinne vertrauen können, erscheint als ebenso fragwürdig. Richtig ist hier wiederum, dass die Hochschulen Hochschullehrer mit Mitteln ausstatten und sie über diese Mittel verfügen lassen. Unrichtig ist, dass implizit eine ganze Institution als Vertrauensgeber angesehen wird. Die Institution als solche kann nicht vertrauen. Allenfalls könnte es so sein, dass Menschen, die einer Institution angehören, im Auftrage dieser Institution tätig werden und dabei wieder anderen Menschen vertrauen.¹⁷

Erwartungen gegenüber Funktionsträgern von Institutionen rücken dem Vertrauenskonzept näher. Sie gründen sich darauf, dass wir die Einnahme bestimmter Werthaltungen von den Funktionsträgern „erwarten“. So erwarten, wir von Richtern in ihrer Funktion innerhalb der Rechtssprechung, dass sie bestimmte Werthaltungen einnehmen und insbesondere von einem unparteiischen Standpunkt aus unter Einbeziehung der Rechtsnormen und anderer komplexer Gesichtspunkte vernünftige Urteile fällen. Wir erwarten aber nicht bestimmte inhaltliche Entscheidungen. Denn die können wir überhaupt nicht voraussehen, da wir gar nicht die Probleme kennen, die einmal zur Entscheidung anstehen werden.

Analog können wir erwarten, dass Funktionsträger von Hochschulen bestimmte Haltungen einnehmen, wenn sie Einzelfallentscheidungen zu treffen haben. Wir erwarten diese Haltungen, ohne dass wir die Einzelfallentscheidungen als solche voraussehen bzw. erwarten könnten. Verknüpfen wir allgemein solche Erwartungen mit der Autorisierung von Personen, Entscheidungen zu treffen, dann kommen wir unserem allgemeinen Konzept von „Vertrauen“ tatsächlich nahe. Es mag solchen Haltungen ein Teil der emotionalen Färbung von interpersonalen Vertrauenseinstellungen im eigentlichen Sinne abgehen, aber es bleibt eine Haltung bestehen, die man zwanglos als Vertrauen auch gegenüber Institutionen und deren Funktionsträgern bezeichnen kann. Vertrauen gegenüber Hochschulen als Institutionen richtet sich nach dieser Lesart darauf, dass die Hochschulen und ihre Funktionsträger zu bestimmten Entscheidungen autorisiert sind und man die Wahrnehmung der Entscheidungsmacht im Sinne der autorisierenden (und finanzierenden) Instanzen aufgrund geteilter Ziele erwartet.

III.3. Vertrauen in die Hochschulen setzen?

III.3.1. Negative Forschungsfreiheit

Vertrauen in die Hochschulen bzw. die Forschung zu setzen, könnte zunächst einfach heißen, dass man die Freiheit der Forschung garantiert. Der Vergleich mit der Freiheit des Wirtschaftens ist durchaus hilfreich. Denn die freie Wirtschaft beruht ganz wesentlich auf der Bereitschaft, bestimmte Klassen von Entscheidungen von kollektiver Kontrolle freizustellen bzw. die betreffenden Bereiche zu entpolitisieren. Das bedeutet, dass einzelne Wirtschaftssubjekte als Entscheidungsträger zu Entscheidungen autorisiert sind, ohne beispielsweise jeweils eine Genehmigung einholen oder die kollektiven Folgen ihrer Entscheidungen bedenken zu müssen.

Aber es wirkt durchaus etwas gewollt, wenn man sagen würde, dass der Staat der Wirtschaft vertraue, indem er grundlegende ökonomische Freiheiten garantiert. Tatsächlich hat ein solcher Akt – wie etwa die Gewährung der grundsätzlichen Gewerbefreiheiten in Preußen im Jahre 1807 – auch nur insoweit mit Vertrauen zu tun, als die einzelnen Akteure zu Entscheidungen autorisiert werden (vgl. zur Schlüsselfunktion dieser Entpflichtung von kollektiver Zielkontrolle im Zuge der Autorisierung zu Individualentscheidungen, Rosenberg and Birdzell 1986). Man verlässt sich

¹⁷ Umgekehrt verlassen wir uns zwar alle gelegentlich auf Institutionen, ob wir ihnen im engeren Sinne vertrauen, hängt aber davon ab, ob wir uns von Metaphern hinreichend weit irreführen lassen.

darauf, dass jeder schon aus Eigeninteresse so handeln wird, dass als un intendierte Nebenfolge das Gemeinwohl gefördert wird, man vertraut aber nicht das Ziel der Förderung des gemeinsamen Wohles den einzelnen Akteuren an (vgl. für die zentralen klassischen Fundstellen zu diesem Topos Schneider 1967).

So, wie wir freie Märkte kennen, so kennen wir ein freies System der Forschung, wenn der Staat Forschung erlaubt. Die "Freiheit der Forschung" beinhaltet den Aspekt der Freisetzung zu dezentralisierter Entscheidung. Dabei verlässt sich die autorisierende Instanz zugleich darauf, dass der einzelne Akteur aufgrund des Konkurrenzsystems in der Forschung einen Anreiz zu Verhaltensweisen hat, die – un intendiert – die Ziele der Allgemeinheit fördern.

Die staatliche Rolle in der Forschung geht jedoch weiter, da der Staat nicht nur die "negative" Freiheit von Wissenschaft und Forschung garantiert, sondern auch "positiv" Mittel investiert. Jedenfalls die an den Hochschulen geförderte Grundlagenforschung stellt nach eigenem Selbstverständnis und dem Verständnis der Auftraggeber kollektive Güter bereit, deren Öffentlichkeitsgrad so groß ist, dass eine private Bereitstellung nicht erwartet werden darf. Die drohende Unterversorgung mit Ergebnissen der Grundlagenforschung wird durch Subventionen der öffentlichen Hände bekämpft.

Über den reinen Kollektivgutaspekt (der ohnehin ein fragwürdiges Argument für die Wissenschaftsförderung in einem bestimmten Land darstellt, da für Erkenntnisse der Grundlagenforschung das Ausschlußprinzip nicht gilt) hinaus werden wissenschaftlichen Erkenntnissen auch plausibler Weise Charakteristika sogenannter meritokratischer Güter zuerkannt. Die Politik sieht sich als Nachfrager dieser Güter nicht einfach in der gleichen Rolle wie etwa bei der Nachfrage nach Leistungen im Strassenbau. Die öffentliche Hand geht von übergeordneten Zielen aus und erwartet, dass die von ihr geförderten Hochschulen und die an diesen tätigen Forscher die übergeordneten Ziele teilen. So wie der Bürger sich in der Verwendung der Steuermittel angesichts der Entscheidungskomplexität der modernen Welt der Politik weitgehend anvertrauen muss (ein in der Tat recht heroischer Akt) und deshalb jedenfalls offizieller Lehre nach die Politiker nicht dem Partikularinteresse einzelner Parteiungen, sondern dem Allgemeininteresse aller verpflichtet sieht, so muss die Politik ihre Fördermittel der Wissenschaft anvertrauen und darauf bauen, dass die Wissenschaftler die Mittel im Sinne allgemeiner Interessen verwenden.

Nimmt man das vorangehende einfache Vertrauensspiel als Modell, so befindet sich der Staat als Finanzier der öffentlichen Universitäten in der Rolle des Vorleistenden. Da er jedes Jahr erneut zahlt, hat er insoweit die Kontrolle und das Folk-Theorem greift bis zu einem gewissen Grade. Da der Staat jedoch die Qualität der Leistungserbringung nur schwer beurteilen kann, kauft er ungeachtet der Spielwiederholung weitgehend das ein, was man auch Vertrauensgüter bzw. Vertrauensdienstleistungen nennt. Die Hochschulen sehen das nicht ungern, da es ihnen breite diskretionäre Spielräume bietet. Manche Hochschulen haben sogar die Stirn, ein Recht auf die freie Verwendung der Mittel durch die Hochschulen direkt aus der Wissenschaftsfreiheit abzuleiten. Demgegenüber liegt es durchaus nahe, dass der Staat nach der Maxime verfahren möchte, "wer die Musik bezahlt, bestimmt auch was gespielt werden soll".

Wenn staatliche Förderungsprogramme für R&D („research and development“) privater Träger ausgelobt werden, dann nimmt der Staat ja auch – wenn auch eher abwegiger Weise¹⁸ in Anspruch – durch Vergabe von Forschungsmitteln selektiv die besonders erfolgsversprechende Forschung fördern zu können. Warum sollte er dann nicht im Hochschulbereich die Verwendung von Mitteln kontrollieren? Damit sind wir bei der eigentlichen Kernfrage: Gibt es besondere Gründe dafür, in

¹⁸ Wieso staatliche Bürokraten besser wissen sollen als die Wirtschaft, welche Forschung erfolgsversprechend sein wird, wird wohl immer ein Rätsel bleiben.

der Hochschule und insbesondere in der Forschungsfinanzierung weniger kontrollieren und mehr vertrauen zu wollen als etwa im Bereich der Wirtschaftsfinanzierung?

III.3.2. Positive Forschungsfreiheit

Selbst wenn es im Bereich der Hochschule vielleicht eine besondere Produktivität von Vertrauensgewährung gibt, kann das kaum blindes Vertrauen rechtfertigen. Es muss ein Optimum geben, bei dem die langfristigen Erträge, einer weitergehenden Ermächtigung zu Entscheidungen über staatlich bereitgestellte Mittel von den langfristigen Kosten dieser Autorisierung gerade aufgewogen werden. Dieses Optimum ist dafür ausschlaggebend, in welchem Rahmen man sich als öffentliche Hand Vertrauensproblemen durch die Autorisierung von Hochschulen und Hochschullehrern zur Eigenentscheidung aussetzen sollte. Es gibt allerdings gute Gründe dafür anzunehmen, dass die potentiellen Vorteile von "Vertrauensvorschüssen" im Hochschulbereich tatsächlich besonders hoch sein könnten. Zugleich gibt es womöglich noch bessere Gründe zu der Annahme, dass eine Substitution von Vertrauen durch Kontrolle besonders schwierig und kostenträchtig sein wird.

Denkt man beispielsweise spezifisch daran, dass Forschung insgesamt auf Innovation angelegt sein soll, dann ist von vornherein klar, dass eine Bewertung von Verhaltensweisen danach, ob sie bestimmte vordefinierte Ergebnisse erzielen, ausscheiden muss. Denn dazu müssten wir schon wissen, was wir einmal wissen werden. Nun wissen wir zwar manchmal recht gut, was wir wissen wollen. Wir hätten z.B. eine Prämie für den Nachweis des AIDS-Erregers ausloben können. Wir konnten tatsächlich gezielt Forschung in dieser Richtung fördern (in der Medizin hat dieses Vorgehen eine lange Tradition; vgl. dazu klassisch Fleck 1935/1980 und elementar einführend Kliemt 1986). Gezielte Forschungsförderung ist insoweit also keineswegs absurd. Aber als Allgemeinheit müssen wir dennoch in hohem Maße darauf "vertrauen", daß die Forscher verantwortungsvoll mit den Mitteln umgehen, die wir ihnen zur Erreichung der Forschungsziele "anvertrauen". Wenn wir hier zu viele Kontrollen einführen, dann werden wir nicht zu Innovationen kommen können.

In der Grundlagenforschung kennen wir unter Umständen nicht einmal den angestrebten Erfolg (z.B. ein Bluttest zur Feststellung einer Infektion). Hier verschärft sich das Problem des Vertrauens zusätzlich. Wir wissen – wenn überhaupt – nur äußerst vage, was wir wissen wollen. Man kann Grundlagenforscher deshalb ganz offenkundig nicht darauf verpflichten, einen bestimmten „Output“ zu erreichen. Man kann allenfalls erwarten, dass sie einen bestimmten „Input“ leisten.¹⁹ Aber auch dessen Erbringung kann man nur beschränkt kontrollieren. Wie auch sollten geeignete Anreizsysteme aussehen, mit denen wir den Forschern genau die richtigen Anreize bieten, damit sie sich im Sinne der von der Allgemeinheit verfolgten Ziele "in's Zeug legen"? Die Anzahl der Publikationen und die Qualität der Journale, in denen diese veröffentlicht werden, sind jedenfalls nicht mehr als Approximationen für die Bewertung des angezielten Grundsachverhaltes echter Innovationsbestrebungen. Das gleiche gilt für die so genannte „peer review“.

Halten wir fest: Ein völlig unkontrolliertes Anvertrauen von Mitteln kann nicht in Frage kommen. Eine "erfolgsbasierte" Output-Kontrolle scheidet zumindest in der Grundlagenforschung weitgehend aus. Eine weit gehende Inputkontrolle ist ebenfalls der Forschungsdynamik abträglich. Wer die Forschung etwa mit den Mitteln des „mechanism designs“ umfassend kontrollieren wollte,

¹⁹ Wenn bei der Forschung nichts herauskommt, dann kann das einfach daran liegen, dass selbst diejenigen, die sich am meisten anstrengen, manchmal Pech haben.

der würde am Ende wohl sein "blaues Wunder" erleben.²⁰ Natürlich gibt es Bereiche, in denen derartige Strategien angemessen sein können; dennoch bleibt man am Ende vermutlich auf "Vertrauen" bzw. auf "vertrauensartige" Vorgehensweisen angewiesen. Der entscheidende Punkt ist jedoch, dass man dann, wenn man nicht "blind" vertrauen will, Wege zur Auswahl derjenigen finden muss, die vertrauenswürdig sind. Wenn man auch das Verhalten nicht kontrollieren kann, so kann man doch möglicherweise die Auswahl jener kontrollieren, die sich verhalten.

III.4. Selektions- und Vertrauensprobleme

Hochschulförderer sind darauf angewiesen, durch entsprechende Signalisierungs- und Entdeckungsverfahren genau jene Hochschulen herauszufiltern, die öffentliche Mittel im Sinne der Förderer sinnvoll einsetzen. Das bedeutet im Rahmen der spieltheoretischen Modellierungen des Abschnittes II., dass man versucht, jene herauszufiltern, die ein hinreichend großes "m" als Parameter "intrinsischer Motivation" aufweisen. Für denjenigen der den Wissenschaftsfortschritt – bewertet nach den internen Kriterien der Wissenschaft selbst und nicht den externen gesellschaftlichen Kriterien – per se fördern will, ist es erforderlich, Hochschulen zu suchen, die von ihrer internen institutionellen Struktur her auf erfolgreiche Forschung angelegt sind.²¹ Die Hochschulen müssen ihrerseits versuchen, Individuen herauszufiltern, die „intrinsisch“ motiviert sind, an der Forschung teilzunehmen. Wie aber kann man forschungsorientierte Hochschulen und wie können diese wiederum forschungsorientierte Wissenschaftler (intrinsisch zur Forschung motivierte Forscher) erkennen?

Diese Frage läuft darauf hinaus, die „Vertrauenswürdigen“ von den „Nicht-Vertrauenswürdigen“ zu trennen. Hier wie dort kann man durch Anreizsysteme, die es unterschiedlichen Typen erlauben, ihre Motivation zu signalisieren, etwas weiter kommen. Wenn man beispielsweise die Belohnungen weniger durch Gehaltserhöhungen als durch bessere Möglichkeiten der Forschung vergibt, wenn man also die so schön klingende Idee von der "leistungsgerechten Bezahlung" in einem Bereich, in dem die Leistungsbeurteilung notorisch schwierig ist, zu den Akten legt, dann wird man jene, die vergleichsweise stärker forschungsorientiert sind, eher anziehen können als jene, die z.B. reine Maximierer des monetären Einkommens oder des gesellschaftlichen Status sind.

Nehmen wir einmal an, wir würden einem Forscher entweder ein persönliches Gehalt von DM 20.000 im Jahr anbieten bei einem Forschungsetat von DM 1.000.000 oder aber ein monatliches Gehalt von DM 10.000 bei einem Forschungsetat von DM 11.000.000. Ein Forscher, der bereit ist, für je DM 1.000 persönlichen Einkommens 1.000.000 DM an Forschungsetat einzutauschen, der dürfte vermutlich eine hohe intrinsische Forschungsmotivation besitzen. Institutionen, die relativ niedrig bezahlen, dafür aber besonders gute Forschungsetats und Forschungsmöglichkeiten bieten, sollten aus solchen Gründen vermutlich Individuen mit den „richtigen“ forschungsbezogenen Präferenzen anziehen können. Das gilt jedenfalls, sofern sie nicht zu weit hinter einen Minimalstandard der finanziellen Versorgung zurückfallen, während zugleich Qualifikationshürden erhalten werden.

²⁰ Ich bin leider nicht darüber informiert, welche Mechanismen in der Industrieforschung angewandt werden, um Innovation zu stärken und ob dort mit avancierten Methoden des „mechanism designs“ gearbeitet wurde.

²¹ Was die positiven Effekte der Forschungsteilnahme anbelangt, die Erfahrung, die jemand macht, indem er an Forschung teilnimmt und die er dann in die Gesellschaft gleichsam als implizites Wissen hinaus trägt, wird man eine Einheit von Forschung und Lehre auf fortgeschrittenen Stufen des Studiums erwarten müssen. Insoweit ist sicherlich die Struktur der „graduate studies“ in Amerika dem deutschen System überlegen.

Das Problem, dass gerade jene angezogen werden, die nicht intrinsisch forschungs- sondern beispielsweise privat orientiert sind, bleibt allerdings bestehen. Denkt man etwa an einige unserer weiblichen Kollegen, die teilweise weit begabter als ihre männlichen Konkurrenten sind, dann aber am Ende der eigenen Familie und deren Prioritäten jedenfalls für eine wesentliche Phase ihrer Karriere in die Fänge geraten, dann ist klar, dass die anderweitige Motivationslage keineswegs aufgrund irgendwelcher niedriger Motive zustande kommt. Man filtert nicht nach moralischem Wert. Für eine hochbegabte Frau, die den eigenen Kinderwunsch realisieren will, müsste die Hochschule aufgrund der geringen Anwesenheitspflichten eine ideale Karriereperspektive bilden. Insoweit ist es überaus staunenswert, dass der Frauenanteil unter den Hochschullehrern ungeachtet gewiss vergleichbarer Begabungen nicht ähnlich angewachsen ist wie etwa in der Richter- oder der Lehrerschaft.²²

Aus dem Vorangehenden ergibt sich ein anderes simples Beispiel dafür, wie Selektionsprozesse wirken können. Man muss nur an die bereits erwähnten Regelungen für die Anwesenheitspflicht im öffentlichen Dienst denken. Einerseits können großzügige Regelungen nämlich dazu führen, dass forschungsorientierte Individuen, die die Freiheit über den Ort der Forschung zu bestimmen, besonders gern und gut nutzen, von solchen Regelungen angezogen werden. Zugleich ist es aber auch klar, dass in hohem Maße freizeit-motivierte bzw. am eigenen Privatleben orientierte Individuen bevorzugt in derartige Berufe hineindrängen werden. Ganz ohne Zweifel haben wir von dieser Sorte in den letzten Jahren an den Hochschulen verstärkt Kollegen begrüßen können.

Wenn heutige Hochschulen darauf vertrauen müssen, dass Hochschullehrer, gerade weil sie ein hohes Maß an disponibler Zeit haben, besonders intensiv beispielsweise im Bereich der Forschung tätig werden, dann lädt das durchaus dazu ein, das Vertrauen zu missbrauchen. Man darf hier jedoch nicht, wie die Politik es gern tut, auf einzelne Missbrauchsfälle schauen oder nahezu jeden Preis zahlen wollen, um den Missbrauch weniger attraktiv zu machen. Die Frage ist nicht, wie man Missbrauch gänzlich verhindert. *Die gänzliche Vermeidung von Missbrauch ist kein sinnvolles Ziel; denn es gibt keine Möglichkeit, jemanden zur Eigenentscheidung zu ermächtigen und dabei nicht das Risiko von Entscheidungen in Kauf zu nehmen, die den Interessen der ermächtigenden Institution zuwiderlaufen.*

Hauptfrage ist vielmehr, ob Selektionseffekte zugunsten der forschungsorientierten oder zugunsten der freizeitorientierten Individuen überwiegen. Je nachdem, wie man die Regelungen über die Anwesenheitspflichten und die Rechte der Hochschullehrer und –forscher gestaltet, wird man eher das eine oder das andere erleben. Selbst bei Anwesenheitspflichten wird die Möglichkeit, frei über die je eigene Zeit zu disponieren, gerade jene besonders reizen, die tatsächlich intrinsisch motiviert sind, Forschung zu betreiben.

(Bevor man Konsequenzen aus den vorangehenden Überlegungen zieht, sollte man nicht übersehen, dass in unserer jetzigen Hochschullandschaft Anwesenheit normalerweise bedeutet, mit allem außer der Forschung selbst gründlichst behelligt zu werden. Deshalb würden viele der gerade am stärksten forschungsorientierten Kollegen die Flucht gänzlich aus der Hochschule – und nicht nur aus den Räumen der Hochschule – antreten, wenn sie sich dort dauerhaft räumlich aufhalten müssten. Auch das ist ein Selektionseffekt, der zu beachten ist.).

Halten wir fest: Erfolgreiche Forschung kann kaum durch eine Verstärkung extrinsischer Anreize gefördert werden. Das gilt nicht deshalb, weil Forscher nicht extrinsisch etwa durch Einkommen, Prestige oder ähnliches motivierbar wären, sondern deshalb, weil eine direkte Kopplung von Verhaltensweisen an spezifische Anreize nur möglich ist, wenn man die gewünschten

²² Daraus ergibt sich in der Tat ein Indiz für eine latente Diskriminierung von Frauen – allerdings möglicherweise eine gerechtfertigte "Diskriminierung" im Sinne der Forschungsförderung.

Verhaltensweisen und zu belohnenden Ergebnisse antizipieren kann. Das ist in der Grundlagenforschung kaum denkbar. Deshalb muss man für die Lösung des Vertrauensproblems eines vorleistenden Finanziers in der Grundlagenforschung tatsächlich auf Vertrauen setzen. Wer die Produktivität von Vertrauen nutzen will, muss jedoch Methoden zur Auffindung der Vertrauenswürdigen, die von einem internen Standpunkt aus das rechte Wert- und Regelsystem zur Anwendung bringen, einsetzen. Dazu sind Anreizsysteme zu konzipieren, die systematisch intrinsisch motivierte Individuen anziehen und andere eher abschrecken. Der mögliche Missbrauch von Vertrauen ist als solcher noch kein ausreichender Grund, um Vertrauen vorzuenthalten. Denn ganz generell beinhaltet jeder Versuch, die Produktivität von Vertrauen zu nutzen, zugleich das Risiko der Ausbeutung von Vertrauen. Wer sich zu sehr auf Fehler "erster Art" durch Missbrauch fixiert, macht Fehler "zweiter Art" durch den Nicht-Gebrauch der produktiven Kraft von Vertrauen.²³

Diese generelle Feststellung führt zu weiteren Fragen und einigen ganz vorsichtigen tentativen Vorschlägen, in welche Richtung sich die Forschungsförderung und Hochschulpolitik womöglich bewegen sollten. Einigen dieser Fragen möchte ich mich nun zuwenden.

IV. Vertrauensorientierte Hochschulpolitik?

IV.1. Das Gegenmodell zur vertrauensorientierten Hochschulpolitik

David Hume hat als obersten Grundsatz vernünftiger politisch-ökonomischer Interventionen vorgeschlagen, dass man in der Politik jedermann als einen Gangster ansehen sollte ([Hume, [1777]1985 #254]). Hume war sich sehr wohl darüber im klaren, dass nicht jedermann ein Gangster ist. Er schlug jedoch als Prinzip dessen, was wir heute als konstitutionelle politische Ökonomik (vgl. Buchanan 1999) bezeichnen würden, vor, die Institutionen gleichsam "gangsterresistent" zu planen. Er glaubte, dass man weniger Gangstertum antreffen würde, wenn man weniger Chancen dafür böte, die entsprechenden Eigenschaften zu entwickeln bzw. wenn man weniger Versuchungen zur Verfügung stellte, sich wie ein Gangster zu verhalten.

In ähnlicher Weise äußert sich der Ökonom Sir Dennis Robertson in einem Essay über die Aufgaben der Ökonomik (in Robertson 1956). Dort stellt er fest, dass die Ökonomen uns den ökonomischen Umgang mit „Menschenliebe“ lehren. Sie zeigen uns Wege auf, unsere Institutionen so zu planen und zu gestalten, dass wir für deren geordnete Funktionsfähigkeit nicht auf die freiwillige Güte und Menschenliebe der Menschen angewiesen sind. Die Anreize sollten stets so sein, dass auch jene, die keine Menschenliebe besitzen, das „Gute“ aus Eigeninteresse tun. Das letztere ist selbstverständlich ein Echo von Adam Smith's berühmten Diktum, dass wir unser Brot nicht der Güte des Bäckers verdanken, sondern dem einfachen Appell an sein Eigeninteresse.

Allgemein formuliert: Wir können uns darauf *verlassen*, dass andere Handlungen vollziehen, die unsere Interessen berücksichtigen, weil sie ein eigenes Interesse an entsprechenden Verhaltensweisen haben. Jemandem jenseits des Interesses durch entsprechende Institutionsregeln Vertrauen zu zeigen, ist – nach dieser Sicht der Dinge – nicht nur dumm, es ist moralisch falsch, weil es gerade zur Ausbildung jener Untugenden einlädt, deren Auftreten wir gern vermeiden wollen. Gerade dann, wenn wir nicht wollen, dass die Gangster an's Steuer drängen, so die Logik des Argumentes, sollten wir Gangstertum unattraktiv machen. Das erreichen wir aber am besten

²³ Er verhält sich ähnlich wie unsere Behörden zur Arzneimittelzulassung, die immer nur auf das Schädigungsrisiko durch den Gebrauch eines Medikamentes starren und damit das Risiko durch den Nicht-Gebrauch vernachlässigen oder doch unterbewerten – zumal das für eine solche Behörde angesichts der Verhaltensweisen der Öffentlichkeit eine Sache des Überlebens ist.

dadurch, dass wir unsere Institutionen unter der Prämisse planen, jeder sei ein Gangster. Die einzige vernünftige Art, Vertrauensprobleme zu lösen, besteht darin, nicht auf Vertrauen zu setzen. Das erreicht man, so das Argument, indem man die Notwendigkeit oder Nützlichkeit der Vertrauenswürdigkeit eliminiert.

Lenin, der nicht unbedingt als Kronzeuge einer freien und noch weniger als Kronzeuge einer erfolgreichen Wirtschafts- und Sozialpolitik gelten darf (mag er auch in seinen allerletzten Lebensjahren womöglich zu anderen Ansichten gelangt sein), hat bekanntlich ganz im Sinne von Robertson und Hume geäußert, Vertrauen sei gut, Kontrolle sei besser. Vertrauen sollte, so die Logik der institutionellen Rationalisten vom Schlage Lenins, wo immer das möglich ist, durch Kontrolle ersetzt werden. Anders als Hume und Robertson, die auf allgemeine Anreizsysteme setzten, wollte Lenin allerdings als Ausdruck sozialistischer Verwaltungsfreude eine einzelfallbezogene bürokratische Kontrolle installieren.

In einer Hinsicht ist Lenin sich mit den freiheitlichen Denkern Hume und Robertson einig: Man sollte mit dem Vertrauen in institutionellen Kontexten so sparsam wie nur möglich umgehen. Wenn die heutige Hochschulpolitik bestimmte Fehlentwicklungen in der Hochschullandschaft beklagt, dann setzt sie typischerweise eher auf Lenins bürokratische Kontrollen als auf die Verbesserung von Anreizsystemen für die einzelnen Entscheidungsträger. Aber auch eine Politik, die Verwaltungsfreude durch ordnungspolitische Selbstbescheidung ersetzt, setzt deshalb keineswegs schon auf Vertrauen. Ordnungspolitische Selbstbescheidung bedeutet dezentrale Entscheidungsermächtigung, kann aber durchaus einhergehen mit dem Versuch einer Substitution von Vertrauen durch direkte Verhaltensanreize. Die Politik als Prinzipal sucht sich nach diesem Modell Anreizsysteme derart, dass das von ihr gewünschte Verhalten der Agenten (der Hochschulen bzw. der Hochschullehrer und –forscher) bereits aufgrund von deren eigeninteressiertem Interessenkalkül entsteht. Sie befindet sich damit in allerbesten Gesellschaft: Aber ist dieser von Philosophen (Hume), Ökonomen (Buchanan und Robertson) und vielen Politikern (Lenin und heutigen) geteilte Standpunkt korrekt? Welche Risiken gehen mit ihm einher?

IV.2. Crowding out von Vertrauenswürdigkeit

Jeder, der sich mit der Führung beispielsweise von Großunternehmen befasst hat, weiß, dass man solche Organisationen nicht sinnvoll an der "kurzen Leine" führen kann. Die genaue Spezifikation von Handlungen und das Vorsehen bestimmter Belohnungen und Bestrafungen für die Durchführung spezifischer Handlungen ist als Führungsinstrument untauglich. Die Vielzahl der Situationen und die Tatsache, dass im vorhinein nicht vorausgesehen werden kann, welches die richtigen Entscheidungen in den Situationen sind, verhindert eine ins einzelne gehende Kontrolle durch sogenannte "Konditionalprogramme".²⁴ Sie vorzusehen, beinhaltet jene Anmaßung von Wissen, zu der wir alle intuitiv in natürlicher Selbstüberhebung neigen mögen, die aber jeder rationalen Rechtfertigung entbehrt (vgl. [Hayek, 1973-79 #209; Hayek, 1976 #619; Hayek, 1979 #620]).

²⁴ Simons und Marchs Konzept des "management by exception" ist auch eine Antwort auf diesen Tatbestand. Aber auch in anderen Bereichen wie etwa der Jurisprudenz werden derartige Diagnosen gegeben, wenn auch manchmal bis in die Abwegigkeiten einer sogenannten "topischen Jurisprudenz", die – folgt man Theodor Vieweg – "bindungsscheu" sei, getrieben. Ganz allgemein haben alle sogenannten praktische Wissenschaften also insbesondere Jurisprudenz, Medizin und Betriebswirtschaftslehre (und auch die Ingenieurwissenschaften) immer wieder auf das spezielle Verhältnis von Einzelfall und allgemeinem verwiesen.

Hinzu kommt die mangelnde Zurechenbarkeit von Ergebnisbeiträgen. Zwar kann man den Fließbandarbeiter durch Stücklohn direkt am Erfolg der Arbeit interessieren. Hier sind die erwünschten Handlungsergebnisse genau beschreibbar und damit die Handlungsfolgen für die Allgemeinheit des Betriebes gegenüber dem einzelnen Akteur „re-individualisierbar“. Eine ähnliche Re-Individualisierung von Handlungsfolgen scheidet jedoch für komplexere Aktionen, insbesondere dann, wenn sie in Teams erbracht werden, aus. Die Zurechenbarkeit des jeweiligen Handlungserfolges zum Handeln des einzelnen Individuums ist typischerweise nicht gegeben.

Teamarbeiten führen zu Teamprodukten. Es ist im allgemeinen verhängnisvoll, diese Teamproduktion und Teamkontrolle durch eine direkte Kontrolle der Individuen überspielen zu wollen. In vielen Studien hat sich etwa gezeigt, dass man die intrinsische Leistungsmotivation von Akteuren in derartigen Teams durch spezifische externe Kontrollen eher „austreibt“ (vgl. vor allem Bruno Freys jüngeres Werk, in dem er auf diesem Punkt ganz gewaltig, aber auch sehr verdienstvoll "herumreitet", Frey 1992; Frey 1997; Frey 1997). Wer in einem Betrieb zu sehr in diese Teamprozesse hinein zu regieren beginnt, der gefährdet den Erfolg des Betriebes.²⁵

"Crowding out" von Tugend, intrinsischer Motivation bzw. intrinsisch motivierten Individuen kann ein reales Problem sein. Vor diesem Hintergrund könnte man auch die gegenteilige Überlegung anstellen und über ein „crowding in“ nachdenken. Es ergibt sich nämlich aus sozialpsychologischen Untersuchungen, dass durchaus jene, die selber anderen einen Vertrauensvorschuss entgegenbringen, mehr Vertrauenswürdigkeit ernten. Durch das Vertrauen, das jemand selbst einer anderen Person gegenüber zeigt, wird diese andere Person typischerweise dazu bewegt, tatsächlich vertrauenswürdiger zu agieren.

Auf der Basis welcher subtiler Kommunikationsmechanismen derartige Effekte erzeugbar sind, das ist zum großen Teil noch unklar und unerforscht. An der Existenz solcher Phänomene lässt sich jedoch kaum zweifeln. Ebenso wenig lässt sich allerdings daran zweifeln, dass die positiven Wirkungen eines derartigen Vertrauensvorschusses an personale Beziehungen gebunden zu sein scheinen (vgl. wiederum grundlegend Lahno 2001). Der Chef, der einem einzelnen Mitarbeiter gegenüber besonderes Vertrauen zeigt, der kann häufig damit rechnen, dass sein Vertrauen auch durch entsprechende Verhaltensweisen auf der anderen Seite „belohnt“ wird. Eine Gesetzgebungskörperschaft, die allgemeine Regeln festlegt, die einen Vertrauensvorschuss für die Regelunterworfenen beinhalten, wird sich jedoch nicht in gleicher Weise auf die vertrauenswürdigkeitserzeugenden Wirkungen ihres Handelns „verlassen“ dürfen. Das gilt insbesondere dann, wenn die Regeln eher für große Interaktionsgruppen festgelegt werden. Hier sind die Beziehungen viel zu abstrakt, um zu einem Vertrauenseffekt wie in personalen Beziehungen zu gelangen. Auf der anderen Seite gibt es selbst hier noch Indikatoren, die eine gegenteilige Sprache zu sprechen scheinen. Die Steuerbürger der Schweiz etwa scheinen sehr wohl dann eine bessere Steuermoral zu zeigen, wenn ihnen stärker vertraut wird und sie zugleich darauf vertrauen, dass sie so am politischen Prozeß beteiligt sind, dass ein Missbrauch ihrer Mittel im vernünftigen Rahmen ausscheidet (vgl. wieder die zuvor angegebene Literatur von Frey und Koautoren).

IV.3. Ermächtigung, Kontrolle, Vertrauen

²⁵ Dabei sollte man nicht vergessen, dass das Fehlen einer an spezifische Handlungen gekoppelten Leistungsmotivation bzw. Sanktionierung durch externe Kontrollinstanzen nicht bedeutet, dass nicht innerhalb von Teams entsprechende informelle Anreizsysteme gebildet werden. Das Fehlen von insbesondere monetären an Einzelhandlungen gekoppelten Belohnungs- bzw. Bestrafungssystemen bedeutet nicht, dass es nicht eine extrinsische Motivation des Verhaltens geben könnte.

Kontrolle ist außerhalb rein persönlicher Beziehungen ganz offenkundig unerlässlich. Die Form der Kontrolle ist jedoch offen. Insbesondere kann man sich in der Festlegung allgemeiner Regeln der Konkurrenz als eines Kontrollinstrumentes bedienen, ohne eine bürokratische Kontrolle zu installieren. Man kann den einzelnen Individuen und Entscheidungsträgern diskretionäre Spielräume einräumen, die auf sogenannten Ermächtigungsregeln beruhen und zugleich dafür sorgen, dass sie diese nicht beliebig mißbrauchen können.

So, wie wir im normalen Leben des Alltags unseren Arzt ermächtigen, Entscheidungen in unserem wohlverstandenen Interesse für uns zu treffen, so können wir auch Entscheidungsträger in der sozialen Realität mit Entscheidungsmacht betrauen. Wir ermächtigen beispielsweise im Hochschulbereich Hochschullehrer dazu, frei über ihre eigenen Forschungsprojekte zu entscheiden. Wir wissen, dass dies im allgemeinen auch zu einer Vielzahl von merkwürdigen Entscheidungen führen wird. Welche Entscheidungen merkwürdig oder vielleicht sogar absurd sind, das wissen wir jedoch erst im nachhinein. Wir glauben jedoch, dass die entsprechenden Entscheidungen der Preis sind, den wir für jene Entscheidungen zu zahlen haben, die sich am Ende als „Treffer“ erweisen werden. Wir vertrauen zugleich, dass die Mittel nicht einfach vergeudet werden, sondern für den ernsthaften Versuch, zu einem "Treffer" zu kommen.

Wir sollten bei der Analogie mit dem Vertrauen zum Arzt allerdings im Auge behalten, dass wir ja auch in unserem Vertrauen gegenüber einem Arzt typischerweise davon ausgehen, dass es konkurrierende Ärzte gibt, zu denen wir entweder selbst wechseln können oder zu denen andere Individuen gewechselt hätten, wenn sie nicht den Arzt, zu dem wir selbst gehen, bevorzugen würden. Die Existenz konkurrierender Ärzte bietet so eine Qualitätskontrolle für ärztliche Leistungen im zweifachen Sinne: 1. können wir selbst, wenn wir glauben, mit der Qualität nicht zufrieden sein zu dürfen, den Arzt wechseln und damit ärztliche Leistungen einer bestimmten Qualität aus einer anderen Quelle beziehen; 2. können Ärzte aufgrund der Tatsache, dass konkurrierende Ärzte existieren, signalisieren, dass jedenfalls jene Kunden, die ungeachtet der Existenz konkurrierender Ärzte zu ihnen kommen, ihre Qualität für „gut“ bzw. zumindest für vergleichsweise "besser" oder "ebenso gut" halten.

Nach den vorangehenden Überlegungen ist es klar, dass wir in einer Welt, in der es Konkurrenz gibt, unter Umständen zusätzliche Mechanismen haben, nicht nur Vertrauen auszudrücken, sondern auch Vertrauenswürdigkeit festzustellen. Darüber hinaus wird sich dann, wenn man Möglichkeiten hat, die vertrauenswürdigen Akteure zu identifizieren, Vertrauenswürdigkeit auszahlen und daher latent ein – womöglich evolutiver – Selektionsprozess zur Förderung und Verbreitung der Vertrauenswürdigen Individuen initiieren.

Im Hochschulbereich kann man das allenthalben beobachten. Das womöglich beste Beispiel bildet das "Vertrauen in die Wissenschaft" insgesamt, das insbesondere dem Hochschulbereich zugewachsen ist. Denn in den Wissenschaften haben wir es mit einem Konkurrenzsystem zu tun, das systematisch die destruktiven Leistungen jener prämiert, die Theorien widerlegen bzw. „aus der Welt schaffen“. Der gute Grund, den der Bürger besitzt, in wissenschaftliche Ergebnisse eher Vertrauen zu setzen als in Resultate, die sich außerhalb der Wissenschaft entwickeln, beruht auf dem Verständnis der zugrundeliegenden Konkurrenzprozesse. Die Wissenschaftler sind mit Bezug auf ihre Ergebnisse vertrauenswürdig, weil ihre Ergebnisse sich der Konkurrenz haben stellen müssen bzw. die Wissenschaftler sich der Konkurrenz stellen und daher immer damit rechnen müssen, dass sie bei Vorliegen falscher Ergebnisse überführt werden. – Die vorangehenden

Überlegungen können gewisse Fingerzeige für eine künftige ordnungspolitische Beeinflussung des Hochschulbereiches geben.²⁶

IV.4. Eine hochschulordnungspolitische Maxime für die Grundlagenforschung

Wilhelm von Humboldt, der „Säulen-Heilige“ der deutschen Bildungstheorie, wird gern in Festreden von Universitätsangehörigen aber auch Politikern beschworen. Der Ausdruck „Die Humboldtsche Universität“ geht vielen leicht von den Lippen. Viele wissen auch noch um Humboldts Ideal von der Einheit bzw. Gemeinschaft der Lehrenden und Lernenden. Viel mehr scheint man allerdings von Humboldt im allgemeinen nicht zur Kenntnis zu nehmen. Seine „Ideen zu einem Versuch, die Grenzen der Wirksamkeit des Staates zu bestimmen“ sind weithin unbekannt oder bleiben doch unbeachtet. Das ist ebenso überraschend wie bedauerlich – zumal in der Hochschulpolitik. Humboldt beklagt in diesem Werk mit guten Gründen und eindrucklichen Worten, dass jede Art von Verwaltungshandeln in einer Welt, die verrechtlichtes Vorgehen verlangt, zu einer Einförmigkeit und Gleichförmigkeit führen muss, die der Vielfalt möglicher Entwicklungen eher Hindernisse in den Weg legt, als diese zu fördern. Das ist fatal, wenn man die Vielfalt und volle Entfaltung aller Möglichkeiten in einem Bereich wünscht. Humboldt setzt deshalb auf eine maximale Hochschulautonomie.

Will man die Sache auf eine recht knappe zeitgemäße Formel bringen, so geht es Humboldt um mehr Eigenverantwortung. Eigenverantwortung sieht er sowohl bei den Bildungsnachfragern als auch bei den Bildungsanbietern angesiedelt. Letztlich ist Bildung eine Privatsache. Sie fällt außerhalb der Grenzen der legitimen Wirksamkeit des Staates. Eine öffentliche Aufgabe liegt für Humboldt in diesem Bereich gerade nicht vor. Es ist sogar schädlich, aus Bildung und Forschung eine solche Aufgabe zu machen. Studiengeldfreiheit und die Umverteilung durch Bildungsförderung, die unsere Systeme kennzeichnet sind ein Fremdkörper im Humboldtschen System (womit auch dessen politische Probleme benannt sind).

Da sich Humboldt noch keinerlei Begriff von der heutigen Großforschung und den umfangreichen staatlichen Subventionsmaßnahmen für Großforschungsprojekte machen konnte, wissen wir allerdings nicht ganz, wie er sich zu solchen Entwicklungen heute stellen könnte. Klar ist, dass sein gesamtes Frühwerk sich gegen die Einmischung des Staates und damit auch letztlich gegen jede staatliche Subvention richtet. Doch selbst wenn wir die Konzession machen, dass Grundlagenforschung subventioniert werden sollte nicht nur wegen der Ergebnisse, die sich dabei einstellen, sondern auch deshalb, weil die Praxis des Forschens an fundamentalen Problemen damit wach gehalten wird und die entsprechenden Praxisnormen weitergegeben werden können, kann man sich fragen, wie eine im weiteren Sinne Humboldtsche Politik im Bereich der öffentlichen Forschungsförderung aussehen könnte.

Anstatt die Richtung der Forschung selbst kontrollieren und auf bestimmte Ziele hin ausrichten zu wollen, wird man eher auf eine geordnete Konkurrenz um Forschungsmittel ohne Zielfestlegung setzen müssen. Ein gewisser Vertrauensvorschuss, was die Forschungsinhalte anbelangt, erscheint von einem Humboldtschen Standpunkt als notwendig und angemessen. Die Einrichtung von förderungswürdigen Forschergruppen, die selbst darüber bestimmen, welche Forschungsziele sie anstreben, erscheint vertretbar, soweit sich die Gruppen nach größeren Zeiträumen der Bewertung durch Peers stellen bzw. ein Vergleich mit den Ergebnissen konkurrierender Gruppen möglich ist.

²⁶ Dass die Wissenschaft intern mit Reputationsgütern wie Ruhm, Ehre und Ansehen arbeitet, verstärkt die betreffenden Reputationseffekte noch.

Was das anbelangt, so scheint die Forschungsförderung in Deutschland nach wie vor in einem einigermaßen angemessenen Rahmen zu verlaufen. Es scheint allerdings erstrebenswert zu sein, auf mehr Vielfalt bei den Förderinstitutionen zu setzen und deren Resultate dann möglicherweise wiederum insgesamt zu bewerten. Schafft nicht nur eine DFG, sondern mehrere konkurrierende (oder doch mehrere unabhängige Teilorganisationen), die sich unterschiedlicher Verfahren bedienen und evaluiert am Ende die Qualität der Leistungen jeder dieser Institutionen! Denn angesichts der Schwierigkeit, der Evaluation der Forschung selber tut es vermutlich Not, Verfahren zur Evaluation von Evaluationsverfahren zu finden bzw. eine Konkurrenz solcher Verfahren zu benutzen, um bessere Wege zu finden. Schafft Institutionen, die auf Vertrauen setzen dürfen und lasst sie mit solchen konkurrieren, die das nicht tun! Wenn die Evaluationszeiträume hinreichend groß gewählt sind, so sollten gewisse Erkenntnisse insbesondere auch über die Produktivität von Vertrauen möglich sein.

Geldgeber, die sich der direkten Kontrolle über Mittelverwendungen noch stärker begeben müssten, als sie es heute tun, würden damit etwas tun, das starke Analogien zum Zeigen von Vertrauen hätte. Im Gegenzug würden sie allerdings durch den initiierten Konkurrenzprozess auch eine Informationsquelle erhalten, die ihnen angesichts der bestehenden Informationsasymmetrien zusätzliche Informationen über die Qualität der erbrachten Leistungen bringen würde. Subventionierung der Forschung sollte durch Konkurrenz zwischen subventionsvergebenden Institutionen und nicht durch die Bürokratie kontrolliert werden. Staatliche Förderprogramme sollten anderen Vergabeinstitutionen als dem Staat selbst anvertraut werden und dann die Ergebnisse "komparativ" kontrolliert werden. Ich bin überzeugt davon, dass sich in solchen Prozessen die Produktivität von Vertrauen zeigen würde.

V. Schlußbemerkungen

Was die Förderung der Hochschulen als Ausbildungsstätten anbelangt, so kann diese ebenso auf eine Konkurrenzstärkung und mehr Wettbewerb setzen, wie die Förderung der Hochschulen als Forschungseinrichtungen. Wiederum sollte man die Hochschulen vermutlich im vertrauensanalogen Prozessen zu weitgehenden autonomen und dezentralen Entscheidungen autorisieren. Denn sofern man die Hochschule an die Kette der Konkurrenz legt, braucht man sie nicht an die Kette der bürokratischen Kontrolle zu legen.

Wie überall in unserem Leben sind Finanzströme auch im Hochschulbereich ein wirksames Steuerungsinstrument. Wenn man schon das Studium nicht als reine Privatangelegenheit ansehen will, dann sollte man wenigstens dafür sorgen, dass die Finanzierung des Studiums durch staatliche Subventionen so gegeben wird, dass die Selbststeuerungsmechanismen des Wettbewerbs gestärkt werden. Das seit "Urzeiten" bekannte System einer Gutscheinförderung, das selbstverständlich immer noch unter einer mangelhaften Internalisierung der externen Effekte von Bildungsentscheidungen leidet, wäre in jedem Falle ein Fortschritt, der an den bisherigen Verteilungspositionen nichts ändern würde. Die Entscheidungen würden weiter dezentralisiert und die Hochschulen würden in ihrer Refinanzierung fundamental von ihren Kunden abhängig. In diesem Falle könnte man sich auf die Selbststeuerungskräfte des Wettbewerbs verlassen.

Die Gesellschaft würde die Entscheidungen über die Mittel der Bildung den Studierenden, die über Gutscheine verfügen könnten, zunächst einmal "anvertrauen" und sich im übrigen darauf verlassen dürfen, dass der Wettbewerb zwischen Studenten um Arbeitsplätze ebenso wie der Wettbewerb der Hochschulen um Studenten dazu führen würde, dass eine halbwegs effektive Verwendung gesellschaftlicher Mittel vollzogen würde. Man darf darauf "vertrauen", dass derartige Reformen in jedem Falle zu einer Verbesserung der Lehre – einem von mir hier weitgehend ausgesparten Bereich – führen würden. Denn das heutige System der Lehre ist so heillos, dass nahezu jede

Reform, die den Wettbewerb stärkt und die Eigenverantwortung einzelner Entscheidungsträger ausbaut, eine Verbesserung gegenüber den allfälligen Bestrebungen um mehr bürokratische Kontrolle darstellen wird.

Insgesamt ist die Hochschule neben dem deutschen Gesundheitswesen eine der letzten Bastionen des real verblichenen Sozialismus. Hier gibt es Konsumenten, die nichts bezahlen müssen und wollen, Anbieter, die nichts verdienen wollen und müssen und Besitzer, die letztlich kein Interesse am Wert der betreffenden Institutionen haben oder nehmen wollen (vgl. Buchanan and Devetoglou 1969). Wer ein perverses Regel- und Anreizsystem schafft, der muss sich nicht wundern, wenn er perverse Ergebnisse erhält.

Bei alledem ist es erstaunlich, wie gut bis auf den heutigen Tag unser stark "vertrauensbasiertes" jedenfalls an der Autonomie der Hochschulen orientiertes Hochschulsystem, das nur für kleine Zahlen von Lehrenden und Lernenden in einem nicht ausbildungsorientierten Kontext geschaffen wurde, funktioniert. Dieses System wurde geschaffen unter Bedingungen enger persönlicher Beziehungen. In solchen Kontexten hat Vertrauen als interpersonale, als stark persönliche Beziehung eine ganz andere Grundlage und Chance als unter heutigen Bedingungen der Großgruppeninteraktion.

Wir haben uns erstaunlich viel von diesem ursprünglich für ganz andere Bedingungen gemachten vertrauensbasierten Vorgehen erhalten können. Wir dürfen uns aber nicht darauf verlassen, dass die Funktionsfähigkeit einer so wie heute organisierten Universität unbegrenzt in Zukunft aufrechterhalten werden kann. Zugleich dürfen wir nicht annehmen, dass durch mehr Kontrolle bürokratischer Art insoweit viel gewonnen werden kann.

Vertrauen, das wir in einzelne Entscheidungsträger setzen, gepaart mit dem „geronnenen Misstrauen“, das sich aus dem Entmachtungs- und Disziplinierungsinstrument der Konkurrenz ergibt, bilden vermutlich einen geeigneten Rahmen für weitere Reformpolitiken. Da solche Politiken zugleich mit einer Entmachtung der Politik selbst einhergehen sollten, indem sie auf ordnungspolitische Rahmenfestlegungen unter Verzicht auf Einzelinterventionen abzielen, ist ihre Realisierung vermutlich nicht allzu realistisch. Dennoch sollten wir unsere Nachfrage nach solch einer Hochschulreformpolitik weiterhin artikulieren. Denn sie allein wäre geeignet, am Ende jene Wettbewerbsbedingungen zu schaffen, unter denen intrinsisch motivierte und insoweit vertrauenswürdige Entscheidungsträger systematisch Vorteile in evolutionären Konkurrenzprozessen haben könnten. Weniger bürokratische Kontrolle wäre dann möglich und weniger der sogenannten Selbstverwaltung wäre dann nötig. Beides erstrebenswerte Fortschritte, die auch die in diesem ohnehin zu lang geratenen Papier ausgesparte Lehre und Selbstverwaltung und die dort anzutreffenden Vertrauensprobleme betreffen würden.

Literatur

- Aumann, R. J. (1981). Survey of Repeated Games. Essays in Game Theory and Mathematical Economics. R. e. a. Aumann. Mannheim, Bibliographisches Institut BI: 11-42.
- Axelrod, R. (1987). Die Evolution der Kooperation. München und Wien, Oldenbourg.
- Baurmann, M. (1996). Der Markt der Tugend. Tübingen, Mohr.
- Buchanan, J. M. (1999). The Logic of Constitutional Liberty. Indianapolis, Liberty Fund.
- Buchanan, J. M. and M. Devetoglou (1969). Academia in Anarchy. Ann Arbor.
- Fleck, L. (1935/1980). Entstehung und Entwicklung einer wissenschaftlichen Tatsache. Einführung in die Lehre vom Denkstil und Denkkollektiv. Frankfurt, Suhrkamp.
- Frank, R. (1987). "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?" The American Economic Review 77/4: 593-604.

- Frank, R. (1988). The Passions within Reason: Prisoner's Dilemmas and the Strategic Role of the Emotions. New York, W. W. Norton.
- Frank, R. (1992). Die Strategische Rolle der Emotionen. Oldenbourg, Oldenbourg Verlag.
- Frey, B. S. (1992). "Tertium datur: Pricing, Regulation and Intrinsic Motivation." Kyklos Vol. 45: 161-184.
- Frey, B. S. (1997). "A Constitution for Knaves Crowds Out Civic Virtues." The Economic Journal forthcoming (July).
- Frey, B. S. (1997). Not Just For the Money. An Economic Theory of Personal Motivation. Cheltenham, Edward Elgar.
- Fudenberg, D. and J. Tirole (1992). Game Theory. Cambridge London, The MIT Press (Massachusetts Institut of Technology).
- Güth, W. and H. Kliemt (1994). "Competition or Co-operation: On the Evolutionary Economics of Trust, Exploitation and Moral Attitudes." Metroeconomica 45(2): 155-187.
- Güth, W. and M. Yaari (1992). An Evolutionary Approach to Explaining Reciprocal Behavior in a Simple Strategic Game. Explaining Process and Change - Approaches to Evolutionary Economics. U. Witt. Ann Arbor, The University of Michigan Press: 23 ff.
- Hart, H. L. A. (1961). The Concept of Law. Oxford, Clarendon Press.
- Hegselmann, R. and H. Kliemt, Eds. (1997). Moral und Interesse. Scientia Nova. München, Oldenbourg.
- Klein, D. B., Ed. (1997). Reputation. Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- Kliemt, H. (1986). Antagonistische Kooperation. Freiburg und München, Karl Alber.
- Kliemt, H. (1986). Grundzüge der Wissenschaftstheorie. Eine Einführung für Mediziner und Pharmazeuten. Stuttgart, Gustav Fischer.
- Kreps, D., P. Milgrom, et al. (1982). "Rational cooperation in the Finitely-Repeated Prisoners' Dilemma." Journal of Economic Theory 27: 245-252.
- Kreps, D. M. (1990). Game Theory and Economic Modelling. Oxford, Clarendon Press.
- Kreps, D. M. and R. Wilson (1982). "Reputation and Imperfect Information." Journal of Economic Theory 27: 253-279.
- Lahno, B. (2001). Vertrauen. Habilitationsschrift der GMU Duisburg. Duisburg.
- McIntyre, A. (1980). Eine Kurze Geschichte der Ethik. Königstein, Athenäum.
- Rapaport, A. and A. M. Chammah (1965). Prisoner's Dilemma. A Study in Conflict and Cooperation. Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Robertson, D. H. (1956). Economic Commentaries. London, Staples Press.
- Rosenberg, N. and L. E. J. Birdzell (1986). How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World. New York, Basic Books, Inc.
- Schneider, L., Ed. (1967). The Scottish Moralists on Human Nature and Society. Chicago und London.
- Schüssler, R. (1990). Kooperation unter Egoisten. München, Oldenbourg.
- Selten, R. and R. Stöcker (1983). End Behavior in Sequences of Finitely Repeated Prisoner's Dilemma Supergames. Bielefeld, Universität Bielefeld.
- Strawson, P. F. (1974). Freedom and Resentment.
- Taylor, M. (1976). Anarchy and Cooperation. London u. a.
- Taylor, M. (1987). The Possibility of Cooperation. Cambridge, Cambridge University Press.
- Vanberg, V. J. and R. D. Congleton (1992). "Rationality, Morality and Exit." American Political Science Review 86(2): 418 ff.