

**Zeitschrift:** Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur  
**Herausgeber:** Gesellschaft Schweizer Monatshefte  
**Band:** 88 (2008)  
**Heft:** 960

**Artikel:** Vertrauen ist das höchste Kapital  
**Autor:** Freitag, Markus  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-168017>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 14.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

Ohne Vertrauen kein Erfolg. Das gilt vor allem für die sich zunehmend weltweit vernetzende Wirtschaft. Doch die Kooperation zwischen unbekanntem Menschen schafft auch neue Unsicherheiten. Anmerkungen zur Genese einer zwischenmenschlichen Ressource unter den Bedingungen eines globalen Wettbewerbs.

## (7) Vertrauen ist das höchste Kapital

Markus Freitag

*«...a nation's well-being, as well as its ability to compete, is conditioned by a single, pervasive cultural characteristic: the level of trust inherent in the society.»*

Francis Fukuyama, 1995

Die Auseinandersetzung mit dem Vertrauens-thema lässt sich ideengeschichtlich zwar bis in die theoretischen Konzeptionen von Thomas Hobbes oder John Locke zurückverfolgen, in denen Vertrauen als vorvertragliches Element und als eine Voraussetzung menschlicher Kooperation begriffen wird. Und auch John Stuart Mill erkannte schon früh in seinen «Prinzipien der politischen Ökonomie» (1848), dass *«die Fähigkeit der Menschen, einander zu vertrauen, ein Fortschritt ist, der an jeder Ecke sichtbar wird»*. Doch diese und weitere, meist jedoch implizit bleibende Anspielungen anderer Klassiker, wie Emile Durkheim, Max Weber, Georg Simmel, Alfred Schütz und Talcott Parsons, dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich bei der sozialwissenschaftlichen Vertrauensdebatte insgesamt um ein Phänomen neueren Datums handelt, das nicht viel weiter als zwei Jahrzehnte zurückreicht.

Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht wird der Belang des Vertrauens insbesondere in der Senkung marktwirtschaftlicher und unternehmerischer Transaktionskosten gesehen. Diese Kosten zur Betreibung eines Wirtschaftssystems belaufen sich in modernen Marktwirtschaften auf bis zu

80 Prozent des Nettosozialproduktes und setzen sich aus den Posten der Informationsgewinnung, -überprüfung und -verarbeitung sowie den Folgekosten unvollständiger Verträge (Verhandlungs- und Durchsetzungskosten) zusammen. Das Vertrauen in andere Menschen besitzt daher eine beträchtliche Bedeutung für die wirtschaftliche Leistung, da es die Belastungen vertraglicher Vereinbarungen und wirtschaftlicher Kooperation reduziert sowie neue arbeitsteilige Handlungsalternativen stimuliert. In dieser Hinsicht kann interpersonales Vertrauen als Ersatz für (kostenintensive) formelle Regeln und Vertragsvereinbarungen gedeutet werden. Darüber hinaus belebt das zwischenmenschliche Vertrauen die Arbeitszufriedenheit und Arbeitsmotivation, erhöht die Bereitschaft zu Kommunikation und Informationsaustausch zwischen den Wirtschaftssubjekten und verstärkt die Effizienz des organisatorischen Wandels. Diese Zusammenhänge vor Augen, streicht denn auch der Nobelpreisträger Kenneth Arrow heraus, dass *«nahezu jeder wirtschaftliche Austausch mit Vertrauen verbunden ist, zweifellos jedoch dann, wenn er sich über eine gewisse Zeit erstreckt. Es kann plausibel argumentiert werden, dass ein grosser Anteil der ökonomischen Rückständigkeit weltweit durch das fehlende wechselseitige Vertrauen erklärt werden kann»*. Und für Francis Fukuyama belegt das vorhandene *«Misstrauen in einer Gesellschaft alle Erscheinungsformen wirtschaftlichen Handelns mit einer Art Steuer, die in Gesellschaften mit einem hohen Mass an sozialem Vertrauen entfällt»*.

In unserer alltäglichen Lebenswelt begegnet uns der Aspekt des Vertrauens immer dann, wenn die Risikogesellschaft ihren Tribut fordert. Eltern, Freunde oder Medien ermahnen uns, im täglichen Leben Vorsicht walten zu lassen und gegebenenfalls fremden Menschen, Politikern oder unseren Anlageberatern nicht blindlings zu vertrauen. Die global vernetzte Wirtschaft mit ihren Begleiterscheinungen einer wachsenden Mobilität, neuer Kommunikationstechnologien und einer Erhöhung der Arbeitsteilung akzentuiert die Bauchgefühle der Unsicherheit und Ungewissheit noch, verlangt sie doch von uns Kooperation mit uns persönlich weitgehend unbekanntem Menschen, die einen Vertrauensvorschuss erfordert. Der Stellenwert des Vertrauens kann deshalb gerade in den gegenwärtigen Zeiten globalisierter Kapital- und Finanzmärkte und des nationalstaatlichen Wettbewerbs um die kostengünstigste Produktionsvariante nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Zu diesem globalen Wettbewerb treten die Nationen freilich aus unterschiedlichen Startpositionen an. Bei der Beantwortung der Frage, ob den meisten anderen Menschen vertraut werden könne, sind die Unterschiede zwischen den Kulturen gewaltig. Beispielsweise bejahen in Dänemark, Finnland, Norwegen, den Niederlanden und Schweden bis zu 60 Prozent der Bevölkerung die Frage; in Brasilien, Peru, Mazedonien, den Philippinen und der Türkei sind es jedoch nicht einmal 10 Prozent. In der Schweiz beläuft sich der Anteil auf 40 Prozent. Die Mehrheit der Bevölkerung begegnet hier ihren Mitmenschen also eher mit Misstrauen, in den lateinischen Landesteilen noch etwas ausgeprägter als in der Deutschschweiz.

Angesichts der rundherum diskussionslosen Relevanz zwischenmenschlichen Vertrauens und der immensen internationalen Varianz der Vertrauensbestände stellt sich umso dringlicher die Frage, wie dieses kostbare Gut erzeugt werden könne. Auf der Suche nach den Ursprüngen

### Politische Rahmenbedingungen tragen zur zwischenmenschlichen Vertrauensentwicklung bei, wenn sie als universalistisch, machtteilend-konsensual, unbestechlich und unparteiisch wahrgenommen werden.

generalisierten Vertrauens verorten viele dessen Wurzeln in gesellschaftlichen Entwicklungspfaden und fortdauernden, fest verankerten kulturellen Mustern sozialer Interaktion. Nach diesem Ansatz werden die gesellschaftlichen Kapazitäten, «anderen Menschen generell» zu vertrauen, auf eine als organisch charakterisierbare Art durch lange historische Prozesse geformt. Aus einer Makroperspektive bauen Gesellschaften etwa weit zurückreichende Traditionen zivilen Engagements und Gruppenlebens auf, die wiederum erwünschte Ergebnisse, wie Normen der Reziprozität und generalisiertes Vertrauen, nach sich ziehen.

Während diese Anschauung nahelegt, Vertrauen werde in erster Linie durch gesellschaftliche Faktoren, wie durch die Lebenskraft bürgergesellschaftlicher Vereinigungen, geschaffen, argumentiert eine andere Sichtweise, die Ursprünge des Vertrauens seien in sehr viel höherem Masse in der Konfiguration und der Wirkungsweise politischer Institutionen zu suchen. Hier wird postuliert, dass politische Rahmenbedingungen zur zwischenmenschlichen Vertrauensentwick-

lung beitragen, wenn sie als universalistisch, machtteilend-konsensual, unbestechlich und unparteiisch wahrgenommen werden und wenn sie nichtkooperatives Verhalten sanktionieren. Wenn die Menschen zur Überzeugung gelangen, dass die politischen Institutionen diese Merkmale auf sich vereinigen und wenn sie ferner glauben, dass auch die Mitmenschen in gleicher Weise über diese Institutionen denken, dann werden sie auch den anderen Individuen vertrauen.

Hinsichtlich der Vertrauensbildung lässt diese Anschauung folglich vermuten, dass verallgemeinertes Vertrauen sich genau dann entwickeln kann, wenn Institutionen Anreize bieten, gemeinschaftlich zu handeln und in mir das Vertrauen wecken, dass sich bei allen anderen (mir unbekannt Personen) die gleichen Einstellungen und Verhaltensdispositionen ausbilden. Unter der Einwirkung solcher Institutionen vertraue ich den Mitmenschen, nicht weil ich sie aus persönlicher Erfahrung kenne, sondern weil ich über Kenntnisse des institutionellen Arrangements ihrer Handlungen verfüge. Institutionen mit einer derartig vertrauensgenerierenden Funktion erklären mir Fremde zu Quasi-Bekanntem, denen ich vertrauen kann. Welche substantiellen Qualitäten sollten Institutionen nun aber aufweisen, um als Katalysatoren der Vertrauensbildung unter Unbekanntem dienen zu können?

Institutionen müssen zunächst Konzepte wie Fairness, Gerechtigkeit, Unbestechlichkeit, Unparteilichkeit und auch Wahrheit als zentrale Bezugswerte gemeinschaftlichen Zusammenlebens normieren und sichtbar und transparent ihre Mitglieder auf diese Normen verpflichten. Weisen bestimmte Anhaltspunkte hingegen darauf hin, dass es Institutionen wie etwa das Justizwesen oder die Polizei nicht vermögen, Vertragssicherheit zu garantieren und Diskriminierungen wie Privilegierungen auszuschließen, kann sich daraus Misstrauen entwickeln.

Im weiteren müssen Institutionen universalistisch ausgerichtet sein und Kompensationen zur Erhaltung der Lebenschancen bieten, um zur Vertrauensbildung beizutragen. Im Gegensatz zu dem nach Klassen segregierten Sozialversicherungssystem und dem einkommensabhängigen Armenhilfesystem, verspricht der universalistische Charakter eines Wohlfahrtsstaates in Form der Volksversicherung mindestens zwei Auswirkungen auf die Bildung verallgemeinerten Vertrauens. Zum einen ist anzunehmen, dass diejenigen Bürger, die staatliche Unterstützung erhalten, als gleichberechtigte und gleichverpflichtete Bürger

angesehen und nicht als «die anderen» stigmatisiert werden. Zum anderen kann angeführt werden, dass universalistische Programme im Vergleich zu den stärker einkommensabhängigen Arten weniger Misstrauen in Bezug auf betrügerische Ausnutzung des Systems hervorrufen. In diesem Sinne beschränkt der universalistische Charakter eines Wohlfahrtsstaates durch die Einebnung sozialer Ungleichheiten und die Bereitstellung grundlegender Ressourcen das Misstrauen, von den jeweils anderen hintergangen oder um die Lebenschancen gebracht zu werden. Empirische Analysen stellen zudem fest, dass verallgemeinertes Vertrauen mithin vom Grad der Gleichheit in einer Gesellschaft abhängig ist; dieser wiederum wird mit der Ausgestaltung des Wohlfahrtsstaates in Verbindung gebracht. Die skandinavischen Staaten als Prototypen universalistischer Wohlfahrtsstaaten zeigen beispielsweise sowohl die höchsten Anteile an sozialem Vertrauen in der Bevölkerung als auch eine vergleichsweise hohe Einkommensgleichheit.

Schliesslich tragen Institutionen, die sowohl machtteilend-konsensual sind als auch minderheitenschützende Konfliktregelungsmechanismen ermöglichen, zur Bildung verallgemeinerten Vertrauens bei. Sobald eine Person A erkennt, dass Person B durch politische Entscheidungen stets besser gestellt wird und die Entscheidungsfindung parteiisch abläuft, wird Person A sowohl das Vertrauen in die verantwortlichen politischen Institutionen als auch in die systematisch bevorzugte Person B verlieren. Mit anderen Worten: wenn die politischen Rahmenbedingungen den Eindruck der Parteilichkeit wie der systematischen Ausgliederung von Interessen entstehen lassen und einer «winner-takes-all»-Mentalität Vorschub leisten, generieren sie Misstrauen unter den benachteiligten Akteuren. Machtteilende und deliberativ-konsensuale institutionelle Regelungen sollten hingegen die Vertrauenswürdigkeit aller am Austauschprozess Beteiligten fördern. Solange der Prozess der Entscheidungsfindung von den Akteuren als unparteiisch und fair eingeschätzt wird, wird auch ein nachteiliges Ergebnis akzeptiert und führt nicht zu Vertrauensschwund. Hier zeigt sich beispielsweise die Parallele zum sportlichen Wettkampf. Akteure akzeptieren eine Niederlage umso eher, je fairer und unparteiischer der Schiedsrichter das Regelwerk ausgelegt hat. Ergebnisse hingegen, die durch die systematische Bevorzugung einer Mannschaft durch einen parteiischen Schiedsrichter zustande kommen, werden weniger klaglos akzeptiert.

Angeichts ihrer Gemeinschaftsverträglichkeit und der umfassenden Einbindung gesellschaftlicher Interessen unter der Maxime des gütlichen Einvernehmens wird gerade konsensualen Organisationsstrukturen unterstellt, dass sie die Vertrauensbildung zwischen den beteiligten Akteuren fördern. In wettbewerblichen hingegen Organisationsstrukturen wird sowohl der kompetitive und konfliktträchtige Charakter der Sozialbeziehungen als auch der geringe Grad an Inklusionsbeziehungen betont, die beide der Vertrauensbildung als Hemmnisse entgegenstehen. Dies um so mehr, wenn die vorgegebene politische wie soziale Organisationsstruktur den Minoritäten die Chance der Teilhabe verwehrt und einer systematischen Ausbeutung der Minderheiten durch die Mehrheiten keinen institutionellen Riegel vorschreibt. Konsensdemokratien hingegen berücksichtigen stärker die Anliegen von Minderheiten, repräsentieren heterogene Interessenlagen und führen insgesamt zu «freundlicheren und sanfteren» Gesellschaften.

**Solange der Prozess der Entscheidungsfindung von den Akteuren als unparteiisch und fair eingeschätzt wird, wird auch ein nachteiliges Ergebnis akzeptiert und führt nicht zu Vertrauensschwund.**

Vor dem Hintergrund einer institutionellen Genese zwischenmenschlichen Vertrauens ist zum Beispiel das vergleichsweise starke Misstrauen in der brasilianischen Gesellschaft (nur 3 Prozent der Bevölkerung geben an, anderen Menschen zu vertrauen) weniger der Geißel des globalen Kapitalismus zuzuschreiben; die Ursache ist vielmehr in den unzureichenden und Unsicherheit generierenden institutionellen lokalen Spielregeln zu suchen. Laut einer neuen repräsentativen Meinungsumfrage würden 26 Prozent der Brasilianer zur Bekämpfung der Kriminalität Verdächtige foltern, wenn sie Polizisten wären. In der Mittel- und Oberschicht sind die Befürworter der Folter noch zahlreicher. Die mangelnde Qualität der Institutionen zeigt sich auch in der Strafverfolgung; so werden pro Jahr nicht einmal 5 Prozent der Morde aufgeklärt. Wahrlich kein Nährboden für zwischenmenschliches Vertrauen, die Copacabana.

MARKUS FREITAG,  
geboren 1968, ist  
Professor für vergleichende Politikwissenschaft an der Universität Konstanz.