

Folien zum Koreferat von D. Grosse zu
Daskalakis; Gerstlberger; Kauffeld-Monz:

Kooperative Innovationsprozesse – die Wirkung von Vertrauen auf
den Wissensaustausch und Nutzen eines Innovationsnetzwerks

Williamson vertritt nicht die Auffassung, dass der Mensch im allgemeinen opportunistisch handelt, sondern:

„dass ich nicht darauf bestehe, dass jeder einzelne unentwegt oder auch nur überwiegend dem Opportunismus huldigt. Im Gegenteil: ich nehme lediglich an, dass manche Menschen zeitweilig opportunistisch sind und dass unterschiedliche Vertrauenswürdigkeit selten im vorhinein klar erkennbar ist.“

(Williamson, O. (1985): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen, S. 73)

Daraus zieht Williamson die Schlussfolgerung, dass Institutionen so gestaltet werden müssen, dass sie auch bei opportunistischem Verhalten die gewünschten sozialen Handlungen erzeugen.
Bsp.: Die Strafe für Vertragsbruch muß abschreckend hoch sein.

Die Ableitung der Hypothesen aus einer Theorie des Vertrauens wäre überzeugender gewesen.

Beispiel: Die Theorie von Luhmann, dargelegt in „Vertrauen als Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität“

Definition von Vertrauen in Kap. 4

Eine Vertrauenshandlung ist eine riskante Vorleistung. Das Risiko besteht darin, dass mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit erwartet werden kann, dass sich ein negatives Ergebnis einstellt.

Bsp.: Die Tatsache, dass ich mich im Straßenverkehr ohne Pistole bewege, kann nicht als Vertrauenshandlung betrachtet werden, da die Wahrscheinlichkeit, dass ich angegriffen werde, gering ist.

Die Funktion von Vertrauen besteht in der Reduktion von sozialer Komplexität. Eine solche Reduktion ist heutzutage notwendig, denn Globalisierung, technischer Fortschritt und Individualisierung erschweren es dem einzelnen, auf seine Umwelt adäquat zu reagieren.

Pendant Hyp. 1: Je stärker das Vertrauen, desto höher wird der einzelwirtschaftliche Nutzen bewertet.

Wie läuft nach Luhmann ein Vertrauensvorgang ab:

S.27: Der vertrauende Partner projiziert das Bild der Außenwelt nach innen, da er dieses Bild besser kontrollieren kann.

Als Kontrollmechanismen dienen: ein Vergleich mit seinen generalisierten Erfahrungen und mit symbolischen Indikatoren.

S.40: Wenn Partner B auf ihm geschenktes Vertrauen so reagiert, dass er das Vertrauen rechtfertigt, dann festigt dies das Vertrauen von A. Vertrauenskapital baut sich also in einem Prozeß zwischen A und B auf, allerdings nicht schrankenlos!

Pendant Hyp. 3: ein bestimmtes/ hohes Ausmaß des Vertrauens bleibt nur dann solange stabil, wie die positiven Signale im Zeitverlauf nicht abnehmen.

S.62: Zunächst bildet sich Vertrauen zwischen zwei Personen. Allerdings kann das System, das die beiden verbindet, so kompliziert werden, dass persönliches Vertrauen durch Systemvertrauen ersetzt werden sollte: „Vertrauen in generalisierte Medien der Kommunikation“

Pendant Hyp.2: Vertrauen als abhängige Variable entsteht durch das Zusammenwirken von generalisiertem Vertrauen, institutionellem Vertrauen und spezifischem Vertrauen.

„Zwischen den Teilnehmern des Netzwerkes InnoRegio werden Verträge geschlossen.“

Hypothese 4 konnte ich nicht herleiten. Vielleicht sollte sie umformuliert werden:

Je näher der Zeitpunkt der Markteinführung rückt, desto geringer ist die Bereitschaft zum Wissenstransfer.

Die Ausführungen von Luhmann liefern Anhaltspunkte für die Bildung neuer Hypothesen:

S.89: Welche Merkmale weist derjenige auf, der vertraut?

- A fixiert seine Gefühle auf B. Dadurch kann er seine Unsicherheit überbrücken. Liebe und Hass machen blind.
- A besitzt eine Selbstdarstellungssicherheit, d.h., A verfügt über Potentiale, die ihn im Fall eines Vertrauensbruchs nicht untergehen lassen.

Bsp.: Das Unternehmen kann gegebenenfalls das Projekt auch allein durchführen.

S. 69: Welche Merkmale weist derjenige auf, dem Vertrauen geschenkt wird?

- Er kann seine Handlungen frei bestimmen
- Er präsentiert sein Selbst so, dass es vertrauenswürdig ist
- Er bleibt bei seiner Selbstdarstellung

Bsp.: der Kooperationspartner informiert über seine FuE-Aktivitäten. Ferner kann er nachweisen, dass er die Bedingungen eines FuE-Vertrages einhält.

Kap. 5: Welche Merkmale sollte die äußere Situation aufweisen, in der Vertrauen wächst?

- A hat gegenüber B Sanktionsmöglichkeiten
- A und B werden mit großer Wahrscheinlichkeit ein zweites Mal zusammenarbeiten
- A und B gehören derselben Gruppe an, so dass B einen Rufverlust fürchtet.

