

Deciding to Trust, Coming to Believe

Richard Holton (1994)

1 Holtons Vertrauensdefinition

Trusting someone does not involve relying on them and having some belief about them: a belief, perhaps, that they are trustworthy. What it involves is relying on them to do something, and investing that reliance with a certain attitude. This is to take a practical stance.^a (S.67)

^aHolton gibt an keiner Stelle eine Definition von Vertrauen, die alle seine Überlegungen berücksichtigt. Die hier aufgeführte Definition kommt diesem Anspruch am nächsten.

Vertrauen = sich darauf verlassen, dass jemand etwas tut + participant stance (stance of trust)

- **ENTSCHEIDUNGSFREIHEIT:** Zumindest in manchen Situationen kann eine Person selbst entscheiden, ob sie vertraut oder nicht (z.B. bei einem Vertrauensspiel, in dem man sich nach hinten umfallen lässt und darauf vertraut, dass die anderen Gruppenmitglieder einen auffangen). Affektive Vertrauenskonzeptionen (z.B. Karen Jones (1996) "Trust as an Affective Attitude" oder Anette Baier (1986) "Trust and Antitrust")¹, erlauben diese Entscheidungsfreiheit nicht ohne weiteres (oder im Fall von Baier gar nicht). Zumindest scheint es unplausibel, dass eine Person direkte Entscheidungsgewalt über ihre affektiven Einstellungen haben kann.
- **MENTALER ZUSTAND:** Vertrauen setzt einen mentalen Zustand voraus. Dieser ist allerdings keine *Überzeugung*, sondern eine Einstellung bzw. eine Disposition, auf eine gewisse Weise zu handeln.
- **REAKTIVE EINSTELLUNG:** Holten stimmt mit Baier überein, dass sich eine Person betrogen fühlt, wenn ihr Vertrauen missbraucht wurde. Dieses Sich-Betrogen-Fühlen kategorisiert Holten im Sinne Strawsons als reaktive Einstellung (*reactive attitude*).
- **PARTICIPANT STANCE:** Als **participant stance**² versteht Holton die Bereitschaft, bestimmte reaktive Einstellungen gegenüber einer Person in Abhängigkeit ihrer Handlungen einzunehmen, z.B. sich bei missbrauchtem Vertrauen betrogen zu fühlen oder bei rechtmäßigem Vertrauen Dankbarkeit zu empfinden (stance of trust). (vgl. S.67)
- **DREISTRELLIGKEIT VON VERTRAUEN:** Person **A** vertraut Person **B** Φ zu tun.
- **WOHLWOLLEN:** In Kontrast zu Baier ist es laut Holton für Vertrauen weder notwendig, noch hinreichend, sich auf das Wohlwollen (*good will*) einer Person gegenüber einem selbst zu verlassen. Auch ein:e Betrüger:in kann sich auf das Wohlwollen einer Person verlassen, ohne ihr zu vertrauen. Und eine Person kann einer anderen Person auch vertrauen, auf eine dritte Person oder sich selbst acht zu geben — dann ist das Wohlwollen nicht auf die vertrauende Person gerichtet.

2 Sich Verlassen vs. Überzeugungen

1. **SICH DARAUF VERLASSEN, DASS ETWAS PASSIERT:** Wenn sich eine Person darauf verlässt, dass etwas passiert, dann muss sie nicht davon überzeugt sein, dass es passiert. *Sie muss lediglich mit der Annahme arbeiten, dass es passieren wird.*
2. **SICH DARAUF VERLASSEN, DASS JEMAND ETWAS TUT:** Wenn sich eine Person darauf verlässt, dass jemand etwas tut, dann muss sie nicht davon überzeugt sein. *Sie muss lediglich mit der Annahme arbeiten, dass die in Frage stehende Person es tun wird und dass sie aus eigener Motivation handelt (und nicht aus Alternativlosigkeit).*

¹Baier, Anette (1986): "Trust and Antitrust", *Ethics*, Vol. 96 Nr.2, The University of Chicago Press, S. 231-260.

²Holton übernimmt das Konzept von Strawson, der es allerdings *participant attitude* nennt.

3 Vertrauen vs. Überzeugungen

- VERTRAUEN OHNE DIREKTE ÜBERZEUGUNG: Die vertrauende Person muss keine Überzeugung (*belief*) darüber haben, ob das von ihr antizipierte Szenario wirklich eintreten wird. In Holtons Beispiel kann die sich fallenlassende Person also vertrauen, ohne die Überzeugung zu haben, dass sie aufgefangen wird. Dabei darf sie allerdings nicht die Überzeugung haben, dass sie nicht aufgefangen wird. In diesem Fall wäre ihr Vertrauen inkohärent mit ihren Überzeugungen und also nach Holton nicht möglich. (vgl. S. 72)
- VERTRAUEN DURCH INDIREKTE ÜBERZEUGUNG: Zwar basiert das Vertrauen von Person A in Person B in einer konkreten Situation nicht auf einer Überzeugung/Überzeugungen über diese Situation, allerdings wird es durch Überzeugungen von Person A über Person B im Allgemeinen beeinflusst. As Überzeugungen über B sorgen dafür, dass A einschätzen kann, ob es vernünftig ist, Person B in der in Frage stehenden Situation zu vertrauen/nicht zu vertrauen. (vgl. S.67f. und 72)
- ÜBERZEUGUNGEN AUF DER BASIS VON VERTRAUEN: Nimmt eine Person A gegenüber einer Person B den Participant Stance ein, formt A auf dessen Basis Überzeugungen über B. Vertraut A B, wahrheitsgemäße und aufrichtige Aussagen zu treffen, dann ist A bereit auf der Basis von Bs Aussagen Überzeugungen zu formen. (vgl. S.68 und S.73)

4 Fragen

1. Worin liegt für Holton der Unterschied zwischen a) jemandem vertrauen, und b) davon überzeugt sein, dass eine andere Person auf eine bestimmte Weise handeln wird/will?
2. Gibt es Situationen, in der Person A zwar das Vertrauen Person B hat und es missbraucht, sich Person B aber nicht von Person A betrogen fühlt?
3. "Typically, to decide to rely on a person is to decide to trust them, since in relying one automatically takes the stance of trust." (S.70) Warum nehmen wir laut Holton oft automatisch den stance of trust ein, wenn wir uns auf jemanden verlassen?
4. Wie weit reicht die Entscheidungsfreiheit von Person A, Person B zu vertrauen? (vgl. S70f.) Meint Holton hier, dass Person A über Dinge entscheiden kann, die dazu führen (können), dass Person A Person B vertraut oder dass sie sich unmittelbar dazu entscheiden kann, Person B zu vertrauen?

Referenz

Holton, Richard (1994): "Deciding to Trust, Coming to Believe", *Australasian Journal of Philosophy*, 71:1, S.63-76.