

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Psychologische Forschungsberichte,
herausgegeben von Hans Dieter Mummendey
Universität Bielefeld

Nr.156 (Januar 1991)

Rosemarie Mielke:

Differentielle Psychologie des Vertrauens

Zusammenfassung:

Die vorliegende Arbeit bietet einen Überblick über differentiell-psychologische Aspekte des interpersonalen Vertrauens. Die bisher bekannten Ergebnisse von Untersuchungen zu einer Differentiellen Psychologie des Vertrauens beruhen hauptsächlich auf Rotters Konzept des Vertrauens als einer auf Lernerfahrungen basierenden, generalisierten Erwartung. Berichtet wird über Erfassungsweisen interpersonalen Vertrauens, seine Entstehung und Entwicklung sowie über psychologische Korrelate und Konsequenzen, ferner über Weiterentwicklungen des Konstrukts, den Aufbau von Vertrauen und seine Beziehung zum Selbstvertrauen.

Trust everybody - but cut the cards

Interpersonales Vertrauen

Vertrauen ist in der Politik ebenso wichtig wie in der Wirtschaft, im Beruf kommt man nicht ohne Vertrauen aus und auch bei den alltäglichen Verhaltensweisen ist Vertrauen unerlässlich. Man verläßt sich darauf, daß die Zeitung zu einem bestimmten Zeitpunkt kommt, daß der Bäcker morgens Brötchen gebacken hat, daß man seinem Nachbarn das Blumengießen überlassen kann, wenn man verreist. Ein vernünftiges Maß an Vertrauen scheint grundlegend wichtig für das Zusammenleben der Menschen untereinander. Am wenigsten Schaden nimmt man selbst wahrscheinlich dann, wenn man in jeder Situation das Ausmaß des Vertrauens, das man berechtigterweise haben kann, genau einzuschätzen weiß. Gute Menschenkenntnis, sensible Wahrnehmung der Situation und zutreffende Interpretationen der Situationsbedeutung und der zugrundeliegenden Motive und Verhaltensintentionen seines Gegenüber, sowie die Fähigkeit den weiteren Verlauf von Interaktionen zu antizipieren, sind günstige Voraussetzungen für die Bildung angemessener Vertrauenserwartungen. Offensichtlich gibt es Unterschiede, sich in der einen oder anderen Richtung zu verschätzen, also eine differentielle Neigung, eher zu viel oder eher zu wenig Vertrauen zu investieren.

Nach Wrightsman (1974) gehört die Frage, ob man jemandem vertrauen kann, zu den grundlegenden Annahmen über das menschliche Wesen. Schon die Tatsache, daß man sehr häufig eine solche Einschätzung heranzieht, um das eigene oder das Verhalten von anderen zu erklären, rechtfertigt die psychologische Beschäftigung mit interpersonalem Vertrauen. Aus differentialpsychologischer Sicht gäbe es zwei Möglichkeiten für ein Vertrauenskonstrukt. Man könnte einerseits versuchen, Personen danach zu unterscheiden, wieweit sie bereit sind, anderen Personen zu vertrauen. Daneben könnte man aber auch die Vertrauenswürdigkeit einer Person als charakterisierendes Unterscheidungsmerkmal für Personen betrachten. Rotter (1967) hat mit dem Konstrukt des interpersonalen Vertrauens die Vertrauensbereitschaft gemeint. Wrightsman (1974) dagegen nimmt von seinem Vertrauenskonstrukt an, daß es sich auf die Vertrauenswürdigkeit bezieht. Hier soll zunächst von einem differentialpsychologischen Konstrukt der Vertrauensbereitschaft ausgegangen werden, wie es bei Rotter angelegt ist. Auf Überschneidungen bzw. Abgrenzungen zu einem Konstrukt der Vertrauenswürdigkeit wird weiter unten eingegangen.

Die grundsätzlich unterschiedliche Haltung von vertrauensvollen und mißtrauischen Personen läßt sich am Beispiel der Vertrauensbereitschaft gegenüber fremden Personen deutlich machen (Rotter, 1980): Eine vertrauensvolle Person traut einem Fremden solange, bis sie deutliche Beweise dafür hat, daß solch ein Vertrauen nicht gerechtfertigt ist. Der Mißtrauische traut einem Fremden erst dann, wenn bewiesen ist, daß es keinen Grund zum Mißtrauen gibt.

Gute Übersichten zu dem auf der Grundlage von Rotters sozialer Lerntheorie konzipierten Konstrukt des interpersonalen Vertrauens findet man bei Thorslund (1976), Stack (1978), Schneewind (1982) und Petermann (1985).

Theoretische Einordnung

Der theoretische Hintergrund des Vertrauenskonstrukts von Rotter macht sehr schnell deutlich, daß es sich bei diesem Konstrukt nur um die Bereitschaft, anderen zu vertrauen, handeln kann. Vertrauen wird als generalisierte Erwartung verstanden, und eine solche Erwartung ist immer eine subjektive Einschätzung der eigenen Sichtweise. Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit eines Menschen basiert dagegen sehr viel deutlicher auf einer Fremdbeurteilung bzw. einer wahrgenommenen Fremdeinschätzung von Zuverlässigkeit, Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit der eigenen Person.

Nach Rotter ist das Verhalten eine Funktion der Erwartungen, die mit der Ausführung des Verhaltens verknüpft werden und des Wertes, den das Verhaltensziel für das Individuum hat. Er unterscheidet zwischen spezifischen und generalisierten Erwartungen. Das Prinzip der Generalisierbarkeit von Lernerfahrungen erklärt, wieso Erwartungen über Verhaltens-Verstärkungs-Zusammenhänge, die auf Lernerfahrungen in spezifischen Situationen zurückgehen, für ähnliche oder sogar unbekannte Situationen gebildet werden können. Es ist möglich, Ähnlichkeiten der aktuellen Situation mit erlebten Situationen festzustellen und daraus auf Ähnlichkeiten zu erwartender Kontingenzen zu schließen. Bei der Ausbildung der Verhaltens-Verstärkungs-Erwartungen in einer bestimmten Situation haben daher die Erfahrungen aus anderen Situationen entsprechend dem Ausmaß der Bekanntheit der Situation einen mehr oder weniger großen Anteil.

Bei völlig unbekanntem Verhalten oder wenn das üblicherweise zur Zielerreichung eingesetzte Verhalten aus anderen Gründen blockiert ist, können noch allgemeinere, sog. problemlösende generalisierte Erwartungen aktualisiert werden. Diese problemlösenden generalisierten Erwartungen sind die Summe der Erfahrungen aus den unterschiedlichsten Situationen und Bedürfnisbereichen. Es sind gewissermaßen die abstrahierten Lernerfahrungen einer Person, die zu einer personspezifischen Herangehensweise an neue, unbekannte oder sonstwie schwierige Situationen führen. Sie sind durch Lernerfahrungen änderbar, allerdings - wie alle Abstraktionen - nicht unmittelbar durch jede einzelne widersprüchliche Erfahrung bereits gefährdet. Da sie gewissermaßen das Resümee aus den Lernerfahrungen sind, sind sie relativ stabil und nur durch "überzeugende" andersartige Erfahrungen zu erschüttern.

Je mehr, besser, schneller man solche problemlösenden generalisierten Erwartungen zur Verfügung hat, desto mehr Bewegungsfreiheit hat man, d.h., desto schneller kommt man in neuen, unbekanntem, schwierigen, komplexen Situationen zurecht (das heißt andererseits aber wohl auch: desto unsensibler, schematischer, unflexibler geht man vor). Je weniger man generalisierte Erwartungen zur Verfügung hat, desto eher ist man handlungsunfähig oder verhält sich zumindest abwartend, bis sich die Situation strukturiert hat.

Um eine solche auf Lernerfahrungen basierende generalisierte Erwartung handelt es sich bei dem Konstrukt des interpersonalen Vertrauens.

Aus der Sicht der sozialen Lerntheorie läßt sich Vertrauen kurz definieren als "generalisierte Erwartung, daß man sich auf die verbalen Äußerungen anderer verlassen kann" (Rotter, 1967, S. 664 eig. Übers.) oder etwas ausführlicher als "Erwartung, einer Person oder Gruppe, daß man sich auf das Wort, das Versprechen, die verbale oder geschriebene Äußerung einer anderen Person oder Gruppe verlassen kann" (Rotter, 1971, S.444, eig. Übers.).

Rotter (1967) beschreibt eine vertrauensvolle Personen folgendermaßen: "This person expects others to be honest. She is not suspicious of other people's intentions, she expects others to be open and that they can be relied upon to do what they say they will do." Die mißtrauische Person wird dagegen folgendermaßen beschrieben: "This person is cynical. She thinks other people are out to get as much as they can for themselves. She has little faith in human nature and in the promises or statements of other people" (661).

Wie immer bei solchen Persönlichkeitskonstrukten, sind mit dieser Beschreibung die entgegengesetzten Pole eines Kontinuums markiert. Das Ausmaß des Vertrauens/Mißtrauens kann jede nur denkbare Ausprägung zwischen diesen Polen annehmen.

Erfassung von interpersonalem Vertrauen

Der Originalfragebogen

Von Rotter wurde 1967 ein Fragebogen vorgelegt, der mit 25 Fragen (und 15 Füllfragen) auf fünfstufigen Antwortskalen das Ausmaß interpersonalen Vertrauens bei der Kommunikation mit anderen Personen erfassen soll.

Nach Rotter handelt es sich bei diesem Fragebogen um einen sog. additiven Test, d.h., die zur Erfassung des Konstrukts verwendeten Items stellen eine Stichprobe aus einer sehr breiten Palette von Situationen dar. Die Effektivität solcher Testinstrumente variiert direkt mit der Repräsentativität der im Fragebogen realisierten Situationsstichprobe. Die Vorhersagegenauigkeit eines solchen Testinstruments für spezifische Situationen ist in der Regel nicht so hoch wie bei Leistungstests, die für eng spezifizierte Situationen konstruiert sind. Dagegen lassen sich für eine große Vielfalt unterschiedlicher Situationen Vorhersagen machen. Einschränkend muß gesagt werden, daß entsprechend der Annahmen der sozialen Lerntheorie von Rotter die Vorhersagen nicht für alle Arten von Situationen gleich gut sind. Vorhersagen für Situationen, in denen die Person beispielsweise bereits eine große Menge übereinstimmender Erfahrungen gemacht hat, sind sehr viel weniger gut möglich als für neuartige Situationen. Ebenso sind Verhaltensweisen, die aufgrund der situativen Bedingungen zwingend sind, für die es also keine gleichwahrscheinliche oder gleichgute Alternative gibt, in geringerem Maße durch generalisierte Erwartungen vorhersagbar, da der Anteil der spezifischen Erwartungen bereits sehr hoch ist. Weiterhin kann nicht erwartet werden, daß solche Testinstrumente in ihrer internen Konsistenz den Kriterien, die an Leistungstests gestellt werden, genügen.

Die Reliabilität des Fragebogens

Der von Rotter (1967) bei $n=547$ Personen gefundene Wert der internen Konsistenz (split-half-Reliabilität) war .76.

Die Zuverlässigkeit des Meßinstruments wurde in einem Retest nach durchschnittlich sieben Monaten festgestellt und ergab einen Wert von .56 ($n=24$); in einer anderen Gruppe wurde nach drei Monaten ein Wert von .68 ($n=42$) gemessen. Angesichts sehr unterschiedlicher Testdurchführungsbedingungen kann aufgrund dieser Werte von einer zufriedenstellenden Stabilität der Messung mit diesem Verfahren ausgegangen werden.

Der Zusammenhang von interpersonalem Vertrauen und sozialer Erwünschtheit (Marlowe-Crowne Social-Desirability-Scale, Crowne & Marlowe, 1964) lag für die gesamte Personengruppe bei .29 (.21 für $n=248$ männl. Vpn; .38 für $n=299$ weibl. Vpn). In diesem Wert findet die Vermutung Unterstützung, daß Vertrauensbereitschaft als sozial erwünschtes Merkmal einzustufen ist. Gleichzeitig zeigt sich, daß nur ein geringer Teil der Varianz der Vertrauenswerte auf das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung zurückgeht.

Die interne Validität des Fragebogens

Trotz der schützenden Vorbemerkungen von Rotter ist die Homogenität des Fragebogens mehrfach kritisch überprüft worden. Insbesondere die Frage, ob der Fragebogen interpersonales Vertrauen als ein eindimensionales Konstrukt im Sinne eines generellen Vertrauens erfaßt, ist häufig Gegenstand von empirischen Überprüfungen geworden. In faktorenanalytischen Untersuchungen zeigte sich, daß die 25 Items mehrere spezifische Komponenten von Vertrauen abdecken.

Kaplan (1973) fand drei Faktoren: Vertrauen gegenüber anderen Personen, wahrgenommene Aufrichtigkeit anderer und Notwendigkeit, gegenüber anderen vorsichtig zu sein. Wright & Tedeschi (1975; Tedeschi & Wright, 1980) konnten in mehreren unabhängigen Untersuchungen an teilweise sehr großen Stichproben ($n=1008$, $n=214$ und $n=629$) sowohl bei Studenten als auch bei nichtstudentischen Erwachsenen die Dimensionen "politisches Vertrauen", "Vertrauen gegenüber den Eltern" und "Vertrauen gegenüber Fremden" wiederholt bestätigen. Chun & Campbell (1974) fanden vier Faktoren: "Politischer Zynismus", "Zwischenmenschliche Ausnutzung", "Gesellschaftliche Heuchelei" und "Zuverlässiges Rollenverhalten". Von diesen vier Faktoren beziehen sich nur der zweite und der vierte Faktor auf Vertrauen im zwischenmenschlichen Bereich; auf diesen Vertrauensbereich sollte sich eigentlich der gesamte Fragebogen beziehen. Hunt, Kohn & Mallozzi (1983) konnten die Invarianz von drei Faktoren (exploitation, Aufrichtigkeit und institutionelles Vertrauen) des Fragebogens zu interpersonalem Vertrauen für eine nichtstudentische Stichprobe von 13-79-jährigen ($n=410$) bestätigen.

Eine von Chun & Campbell (1974) durchgeführte dimensionsanalytische Überprüfung der Skala "Vertrauenswürdigkeit" aus dem Fragebogen zu "Philosophien über die menschliche Natur" von Wrightsman

(1964) führt ebenfalls zu dem Ergebnis, daß eine globale Vertrauenskomponente und spezifische Vertrauensaspekte unterschieden werden können. Die von Wrightsman verwendeten vierzehn Items sind den Items des Fragebogens zur Erfassung interpersonalen Vertrauens von Rotter (1967) inhaltlich sehr ähnlich und sollten ebenfalls ein eindimensionales Vertrauenskonstrukt erfassen.

Die externe Validität des Fragebogens

Obwohl Rotter eingesteht, daß die zur Zeit der Entwicklung des Fragebogens bereits bekannte experimentelle Anordnung der Prisoner's Dilemma Spiele eine gewisse face-Validität für die Überprüfung interpersonalen Vertrauens hat, entscheidet er sich für eine Validitätsüberprüfung anhand von Alltagsbeobachtungen des Verhaltens. Seiner Meinung nach hat sich gezeigt, daß die experimentelle Anordnung der Spieltheoretiker (Deutsch, 1958, 1960) von den Vpn als Wettbewerbssituation verstanden wird und relativ unabhängig von andersartigen Instruktionen der Wettbewerbscharakter dominierendes Merkmal dieser Situation bleibt. Situationen mit Wettbewerbscharakter sind nach Rotter (1967) für eine Validierung des Fragebogens aber gänzlich ungeeignet, weil sie sehr spezifisch sind und damit nur einen kleinen und seiner Meinung nach auch eher untypischen Ausschnitt des menschlichen Zusammenlebens abdecken; kooperatives Verhalten ist seiner Meinung nach für die verschiedensten Bereiche des menschlichen Zusammenlebens sehr viel typischer. Angesichts der Breite von Situationen, die in dem Fragebogen repräsentiert ist, wäre daher eine Validierung an einem engen und gleichzeitig nicht generalisierbaren Kriterium unangemessen.

Stattdessen erhebt Rotter (1967) eine Reihe plausibler Validitätskriterien bei zwei männlichen und zwei weiblichen studentischen Wohnheimgruppen von jeweils ca. 40 Personen. Mithilfe eines soziometrischen Verfahrens läßt er jeden einzelnen einer Gruppe diejenigen drei Personen nennen, die mit vorgegebenen Merkmalsbeschreibungen, worunter auch Vertrauen, Vertrauenswürdigkeit und Leichtgläubigkeit sind, am besten übereinstimmen. Die Korrelationen dieser Fremdeinschätzungen mit den Selbsteinschätzungen des Fragebogens zu interpersonalem Vertrauen zeigen mit Werten um .30 für Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit und um .00 für Leichtgläubigkeit oder auch Humor, daß es gelungen ist, mit dem Vertrauens-Fragebogen wesentliche Aspekte von interpersonalem Vertrauen abzudecken, die sich von einer ganz allgemeinen positiven Einschätzung abgrenzen lassen.

Aus den soziometrischen Angaben lassen sich auch Rückschlüsse auf den Zusammenhang zwischen Vertrauensbereitschaft und Vertrauenswürdigkeit ziehen. Personen, die als vertrauenswürdig eingeschätzt werden, gelten in den meisten Fällen auch als vertrauensbereit (.62). Andererseits zeigt sich, daß als vertrauenswürdig bezeichnete Personen häufiger gleichzeitig auch als populär und für Freundschaften geeignet eingestuft werden als dies für Personen, denen Vertrauensbereitschaft zugesprochen wird, zutrifft. Vertrauensbereitschaft und Vertrauenswürdigkeit sind also häufig zusammenauftretende Einschätzungen einer Person, wobei Vertrauenswürdigkeit deutlicher mit Beliebtheitsindikatoren einhergeht als Vertrauensbereitschaft.

Der Verdacht, daß es sich bei vertrauensvollen Personen lediglich um solche Personen handelt, die mit einer gewissen Naivität und unkritischen Haltung, den Versprechungen anderer Personen trauen, konnte bereits durch die Validitätsuntersuchungen von Rotter (1967) entkräftet werden. 1980 stellte Rotter die Ergebnisse seiner eigenen 14-jährigen Forschungsarbeit und der bis dahin vorliegenden Untersuchungen zum Vertrauenskonstrukt zusammen und kommt danach u.a. zu dem Schluß, daß vertrauensbereite Personen nicht leichtgläubiger sind als Personen, die weniger Vertrauensbereitschaft zeigen. Die Unabhängigkeit interpersonalen Vertrauens von Leichtgläubigkeit gilt seitdem zumindest für den amerikanischen Bereich als gesichert (Amelang, Gold & Külbel, 1984).

Bereichsspezifische Vertrauenserfassung

Die Schwierigkeit, das Verhalten gegenüber einer spezifischen Person oder in einer bestimmten Situation aufgrund einer generellen interpersonalen Vertrauensbereitschaft vorherzusagen, hat zur Entwicklung von Erhebungsinstrumenten geführt, die deutlicher auf bestimmte Situationen bzw. Personen bezogen sind. Johnson-George & Swap (1982) haben die Items ihres Fragebogens so konstruiert, daß der Name der

jeweiligen Person eingetragen wird, bevor die Items beantwortet werden. Der Fragebogen enthält die drei Faktoren "allgemeines Vertrauen", "emotionales Vertrauen" und "Verlässlichkeit". Für den weiblichen Teil der Stichprobe ließen sich lediglich die beiden spezifischen Faktoren als Skalen halten. Eine deutschsprachige Version ist 1986 von Buck & Bierhoff vorgelegt worden. Die beiden spezifischen Vertrauensfaktoren enthalten für Frauen und Männer teilweise unterschiedliche Items. Die Werte der internen Konsistenz lagen zwischen .71 und .87. Die diskriminative Validität konnte in Abgrenzung zur "Loving & Liking"-Skala von Rubin (1970) und in zwei Experimenten nachgewiesen werden.

Ein weiteres spezifisches Verfahren liegt für die Erfassung von Vertrauen in Partnerbeziehungen vor. Rempel, Holmes & Zanna (1985) unterscheiden die Skalen "Vertrauen", "Zuverlässigkeit" und "Vorhersagbarkeit"; alle Skalen haben interne Konsistenzwerte über .70. Die Zusammenhänge mit gleichzeitig konstruierten Verfahren zur Wahrnehmung der Motive des Partners und der eigenen Motive lagen in erwarteter Höhe und unterstützen die diskriminative Validität des Verfahren zur Erfassung von Vertrauen in Partnerbeziehungen.

Verfahren zur Erfassung interpersonalen Vertrauens bei Kindern

Zur Erfassung von interpersonalem Vertrauen bei Kindern sind im amerikanischen Bereich mehrere Fragebögen entwickelt worden. Von Hochreich (1973) ist ein Fragebogen vorgestellt worden, der 22 Cartoons enthält, auf denen Alltagssituationen zu sehen sind, in denen einem kleinen Mädchen oder einem kleinen Jungen etwas versprochen wird. Zu jedem Bildchen sind vier Antworten vorgegeben, von denen zwei für Vertrauen und zwei für Mißtrauen stehen. Die Testhalbierungs-Reliabilität für die 22 Items liegt bei .88. Als Validitätskriterium wurde die Entscheidung zwischen einer sofortigen geringen Belohnung und einer vom Versuchsleiter für später versprochenen größeren Belohnung (Paradigma des delay of gratification, Mischel, 1962) verwendet. Kinder, die sich auf das Versprechen verließen und die spätere größere Belohnung wählten, hatten höhere Vertrauenswerte als die Kinder, die sich für die sofortige geringere Belohnung entschieden hatten.

Imber (1973) hat zwei Verfahren zur Erfassung des Vertrauens bei Kindern entwickelt. Der ICTS (Imber Children's Trust Scale) erfaßt mit jeweils 10 Items das Vertrauen gegenüber Vater, Mutter, Gleichaltrigen und Lehrern, indem eine Situation geschildert wird und zwei Fortsetzungsmöglichkeiten zur Auswahl vorgegeben werden. Eine Alternative setzt die Situation so fort, daß ein Versprechen eingelöst wird, deutlich wird, daß man sich auf die Person verlassen kann und die andere Alternative macht einen Vertrauensbruch deutlich oder zeigt, daß Zusagen oder Termine nicht eingehalten werden. Das andere Verfahren (TTRS: Teacher Trust Rating Scale) beruht auf Fremdeinschätzungen des kindlichen Vertrauens durch den Lehrer. Die Beurteilung erfolgt auf 5-stufigen Ratingskalen zur Vertrauenswürdigkeit (Selbstvertrauen und Selbstwertgefühl des Kindes), Vertrauen des Kindes in die Versprechungen anderer, Sicherheitsgefühl des Kindes in der Klasse und Zuverlässigkeit des Kindes. Die hohen Zusammenhänge zwischen Schulnoten und den Lehrereinschätzungen veranlaßt Imber die Gültigkeit der TTRS kritisch zu beurteilen, so daß er den Zusammenhang zwischen der ICTS und der Urteilsskala "Vertrauen" aus den TTRS in Höhe von .25 nicht als Ausdruck der Validität der ICTS interpretieren möchte.

Doster & Chance (1976) haben in enger Anlehnung an den Fragebogen zu interpersonalem Vertrauen von Rotter (1967) einen Fragebogen mit 28 Items und 12 Füllitems für die Erfassung von interpersonalem Vertrauen bei Kindern der vierten bis achten Schulstufe entwickelt. Sie finden nach zwei Wochen eine Test-Retest Reliabilität in Höhe von .70 (n=106) und in anderen Stichproben nach Zwischenräumen von bis zu zwei Jahren Werte zwischen .34 und .54. Die interne Konsistenz von 19 Items, auf denen der Gesamtscore beruht beträgt .69. Bei zwei von vier verschiedenen Aufgabentypen zeigte sich, daß Kinder mit hohen Vertrauenswerten in geringerem Ausmaß gegen die Ausführungsregeln der Aufgaben verstießen als Kinder mit niedrigen Vertrauenswerten.

Deutschsprachige Versionen der Erfassung von Vertrauen

Von Krampen, Viebig & Walter (1982a) wurden die Items des Rotter-Fragebogens übersetzt, um fünf Aussagen zum vorsichtigen und mißtrauischen Verhalten gegenüber anderen Personen ergänzt und an einer Stichprobe von 191 Personen dimensionsanalytisch und nach teststatistischen Kriterien überprüft.

Es ließen sich zwei etwa gleich bedeutsame und ein dritter schwächerer Faktor unterscheiden. Der erste Faktor repräsentierte in etwa den durch die zusätzlichen Items intendierten Aspekt des vorsichtigen, mißtrauischen Verhaltens gegenüber anderen Personen, das mit sozialen Angstgefühlen verknüpft ist. Der zweite Faktor umfaßt Items, die dem Vertrauenskonzept von Rotter (1967) am nächsten kommen und wird als Vertrauen in die Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit anderer Menschen interpretiert. Die restlichen fünf Items enthalten Aussagen, die eine grundsätzliche Skepsis gegenüber Informationen (vor allem aus den Massenmedien) zum Ausdruck bringen. Alle drei Unterskalen sind mit Reliabilitätswerten um .70 für Testhalbkoeffizienten nach Spearman-Brown und .90 für interne Konsistenzkoeffizienten (Kuder-Richardson Formel 8) angesichts der geringen Anzahl von Items als ausreichend homogen zu bezeichnen. Gleichzeitig sprechen diese Werte ebenso wie die Daten zur differentiellen Validität für die Mehrdimensionalität des mit dem Fragebogen erfaßten Konstrukts.

Ebenfalls unter Hinzunahme neu formulierter Items überprüften Amelang, Gold & Külbel (1984) eine deutschsprachige Fragebogenversion, die nach Itemanalysen von ursprünglich 42 Items eine intern konsistente (Cronbach Alpha = .85) Skala von 27 Items ergab. Die Binnenstruktur der noch verbliebenen Items ließ vier verschiedene Vertrauensbereiche deutlich werden (gegenüber Institutionen, Mitmenschen, Experten und gegenüber der Konsistenz von verbalem und tatsächlichem Verhalten), deren differentielle Validität allerdings nicht weiterverfolgt wird.

Die externe Validität der deutschsprachigen Fragebogenversion konnte mit Hilfe von Fremdeinschätzungen als zufriedenstellend nachgewiesen werden. Weitere Hinweise auf die Validität ergaben sich durch den Vergleich der Ausprägung interpersonalen Vertrauens bei Angehörigen verschiedener Berufsgruppen (Geistliche, Psychologen, Bankangestellte, Rechtsanwälte, Polizisten). In Entsprechung zu den Befunden im angloamerikanischen Bereich zeigte sich auch für die übersetzte Fassung, daß kein Zusammenhang mit "vertrauensselig" und "gutgläubig" bestand.

Entstehung und Entwicklung von Vertrauen

Über die Entstehungsbedingungen für Vertrauen lassen sich nur allgemeine psychologische Aussagen machen. Vertrauen entsteht aus vorangegangener Erfahrung und generalisiert in dem Maße wie die positiven Erfahrungen mit vertrauensvollem Verhalten gegenüber den negativen Erfahrungen überwiegen. Geht man von dem - wie sich gezeigt hat - doch sehr engen Zusammenhang zwischen Vertrauensbereitschaft und Vertrauenswürdigkeit aus, so liegt eine weitere Quelle für den Aufbau von Vertrauen in sozialen Interaktionen. Genauer gesagt, entwickelt sich Vertrauen wohl auch aufgrund von dispositionalen Zuschreibungen von Zuverlässigkeit und Verlässlichkeit. Solche Fremdeinschätzungen werden in das Selbstbild übernommen und können über den Zusammenhang von Vertrauenswürdigkeit und Vertrauensbereitschaft das Gefühl von Zutrauen und Sicherheit beeinflussen. Nach dem Motto: Wenn man mir vertraut, kann ich auch anderen vertrauen, kann man vermuten, daß die Vertrauensbereitschaft in dem Maße steigt, wie man selbst für vertrauenswürdig gehalten wird.

Die altersabhängige Entwicklung von Vertrauensbereitschaft ist bislang nicht systematisch untersucht worden. Es gibt möglicherweise einen Zusammenhang zwischen Alter und Vertrauen, der sich erst bei größeren Altersunterschieden bemerkbar macht. In den meisten Untersuchungen wurden Studenten befragt, so daß zunächst keine Altersunterschiede zutage traten (z.B. Sawyer, Pasewark, Davis & Fitzgerald, 1973). Krampen, Viebig & Walter (1982b) untersuchten Personen zwischen 17 und 79 Jahren. Bei dieser Variationsbreite der Altersverteilung zeigte sich, daß das Vertrauen in die Zuverlässigkeit anderer, das soziale und das "mediale" (Vertrauen in die Verlässlichkeit der Informationen von Print- und audiovisuelle

Medien) Vertrauen mit dem Alter zunehmen. Dagegen berichtet Beard (1982) von einer Abnahme des interpersonalen Vertrauens mit dem Alter.

Korrelate und Konsequenzen von Vertrauen

Nach Thorslund (1976) kann man annehmen, daß der Zusammenhang von Vertrauen mit Verhalten am wahrscheinlichsten ist, wenn

- (1) keine situativen Determinanten für Verhalten existieren oder wenn diese ineffektiv sind
- (2) die Situation explizit Kommunikationen von anderen enthält, auf die man sich verlassen oder nicht verlassen kann
- (3) der Inhalt solcher Mitteilungen motivationale Bedeutung für den Empfänger hat.

Diese Einschränkungen der Anwendbarkeit der Vertrauensskala erklären möglicherweise, warum die Verwendung dieses Konstrukts in experimentellen Spielen so wenig erfolgreich war.

Vertrauen und Kooperation

Als Rotter (1967) seinen Fragebogen entwarf, lagen bereits die ersten Ergebnisse zu kooperativen versus kompetitiven Spielstrategien in sog. Prisoner's Dilemma-Spielen vor. Überraschenderweise hatte sich gezeigt, daß ganz im Gegensatz zum Selbstbild der US-Amerikaner in solchen Spielsituationen überwiegend wettbewerbsorientierte Strategien gewählt wurden (Deutsch, 1958, 1960). Einander fremde Personen vertrauen danach nicht auf ein Eingehen auf kooperative Spielzüge des Partners, sondern entscheiden sich auch unter Inkaufnahme großer Nachteile für den anderen Spielpartner bzw. unter Verzicht auf den größtmöglichen Nutzen für alle Beteiligten für den persönlichen Vorteil. (Inzwischen hat sich gezeigt, daß dieses Ergebnis für unerfahrene Spieler gilt bzw. sehr oft auf eine Fehlwahrnehmung der Kooperationsbereitschaft des anderen Partners zurückgeht (Müller, 1980).) Es war naheliegend, einen Fragebogen zur Erfassung des interpersonalen Vertrauens anhand des Verhaltens in solchen Spielsituationen zu validieren.

Leider scheiterten die ersten Versuche, mit Hilfe der Fragebogen-Werte vertrauensvolles Verhalten in experimentellen Spielen vorherzusagen. Für Rotter (1971) war dies eher ein Beweis für die Spezifität und Realitätsferne des Verhaltens, das in Laborexperimenten untersucht wird, als ein Hinweis auf die mangelnde Validität des Fragebogens. Er hält die Ergebnisse solcher Untersuchungen für wenig aussagekräftig für die Realität außerhalb des Labors. Nach den Ergebnissen aus experimentellen Spielsituationen wäre eine durchschnittliche erwachsene Person so unkooperativ und mißtrauisch, daß sie kaum im normalen Leben zurechtkommen könnte (Rotter, 1971). Dies deutet nach Rotter (1971) darauf hin, daß das Verhalten in experimentellen Spielsituationen sehr stark unter Kontrolle situativer Reize steht, d.h. sehr spezifisch ist.

Vertrauen in kooperatives Verhalten des Anderen in solchen Spielsituationen ist möglicherweise nicht mit einem generellen Persönlichkeitsmerkmal verknüpft, sondern ist eine spezifische Erwartung an das Verhalten des Spielpartners. Die Spielsituation fordert offensichtlich zu Reaktionen heraus, die für Wettbewerbsspiele charakteristisch sind aber nicht für andere zwischenmenschliche Interaktionen. Auch Pruitt & Kimmel (1977) halten die Spielsituation für ein unpersönliches setting, in dem dispositionelle Merkmale kaum einen Einfluß haben: "In general, we would expect dispositional qualities to have little impact in an impersonal setting as represented by most gaming environments" (p.379).

Bei genauerem Hinsehen finden sich dennoch Hinweise darauf, daß vertrauensvolle Verhaltensentscheidungen eher von Personen mit hohem interpersonalem Vertrauen getroffen werden. Thorslund (1976) weist darauf hin, daß der Wettbewerbscharakter der Spielsituation erst dann zu einem dominierenden Merkmal der Situation wird, das die Einflußmöglichkeiten schwächerer Persönlichkeitsmerkmale überstrahlt, wenn mehrere Spieldurchgänge gemacht werden (sog. multi-trial Spiele). In one-trial-Spielen dagegen könne durchaus eine positive Korrelation zwischen Verhalten und vertrauensrelevanten Persönlichkeitsmaßen

gefunden werden. Er führt an, daß diese These bereits 1960 in einer Untersuchung von Deutsch Unterstützung findet, in der gezeigt werden konnte, daß Personen mit geringen F-Werten sowohl vertrauensvollere erste Wahlen zeigten, als auch vertrauenswürdiger in der Position des zuletzt Wählenden waren. (Der Zusammenhang von F-Werten und den im Spiel verfolgten Verhaltenszielen blieb allerdings ungeprüft.) Unterstützung findet diese Vermutung von Thorslund auch durch die Untersuchung von Schlenker, Helm & Tedeschi (1973) sowie Kane, Monteverde & Tedeschi (1976), in denen vertrauensvolle Personen dem Kooperationsversprechen eher glaubten und daraufhin mehr Kooperation zeigten als mißtrauische Personen. Dieser Effekt war allerdings auf das Vertrauen in ein mündliches Versprechen begrenzt. Ohne ein solches Kooperationsversprechen zeigten sich keine Unterschiede. Tedeschi und seine Mitarbeiter ziehen daraus den Schluß, daß die Validität der Vertrauensvariable auf Vertrauen in verbale Kommunikationen begrenzt ist. Es zeigte sich in diesen Untersuchungen allerdings auch, daß die situative Variable "Glaubwürdigkeit" des Spielpartners einen stärkeren Effekt auf die Kooperationsrate hatte als das personenspezifische Vertrauen der Spieler. Auch hier gilt wieder, daß, wenn in spezifischen Situationen genügend Hinweise für die Einschätzung der realen Vertrauensbasis vorhanden sind, die personenspezifische Neigung der Vertrauensbereitschaft für die Verhaltensentscheidung eine weniger große Rolle spielt.

Insgesamt kann man sagen, daß sich bei minimaler Vertrauensbasis, wie sie zu Beginn der experimentellen Spielsituation besteht, durchaus ein Einfluß der Vertrauensbereitschaft auf kooperative Verhaltensentscheidungen zu verzeichnen ist. Je mehr Kommunikationen mit zunehmender Anzahl von Versuchsdurchgängen vorliegen, desto breiter wird die Vertrauensbasis, d.h. die Informationsgrundlage für die Risikoabschätzung wird größer und der Einfluß personenspezifischer Tendenzen zur Vertrauensbereitschaft geht zugunsten des Einflusses der tatsächlichen Vertrauensmöglichkeiten zurück.

Vertrauen und Moral (delinquentes Verhalten)

Rotter (1980) berichtet, daß vertrauensvolle Personen weniger lügen und mit geringerer Wahrscheinlichkeit betrügen oder stehlen. Er stützt seine Behauptung auf die Untersuchungen von Steinke (1975) und Wright & Kirmani (1977). Steinke (1975) fand, daß von Kindern, die um einen Geldbetrag gegeneinander antreten mußten, mißtrauische Kinder den Versuchsleiter häufiger betrogen als vertrauensvolle Kinder. Nach Wright & Kirmani (1977) berichten in einer anonymen Befragung Studentinnen mit geringer Vertrauensbereitschaft häufiger über von ihnen begangene Ladendiebstähle als Studentinnen mit hohem interpersonalem Vertrauen. Mißtrauische Studenten beiderlei Geschlechts gaben häufiger an, daß sie das Gefühl hätten, man mißtraue ihnen und dieses Item hatte eine signifikante Beziehung zur Häufigkeit des Ladendiebstahls.

Die Beziehung zwischen geringem Vertrauen und wenig vertrauenswürdigen Verhalten, wie Lügen, Stehlen und Betrügen, läßt sich nach Rotter (1980) damit erklären, daß Personen mit geringem Vertrauen (in ihre soziale Umwelt) auch wenig moralischen Druck verspüren, die Wahrheit zu sagen und nicht zu stehlen, da sie anderen Personen ebensowenig Vertrauensbereitschaft zusprechen wie sich selbst. Auf diese Weise wehren sich mißtrauische Personen gegen eine aus ihrer Sicht wenig vertrauensvolle Umwelt.

Der Glaube vertrauensvoller Personen ist eher ein Glaube an die moralische Richtigkeit, Fremden zu vertrauen als die Erwartung, daß man mit dem Vertrauen in andere wenig riskiert. Wenn jemand anderen Personen sehr viel Vertrauen entgegenbringt, so muß das nicht aus Leichtgläubigkeit oder Naivität geschehen, sondern weil man es für moralisch richtiger hält, fremden Personen zunächst einen Vertrauensvorschuß einzuräumen als ihnen von Beginn an kritisch gegenüberzutreten. Die Zusammenhänge mit Ehrlichkeit deuten ebenfalls darauf hin, daß vertrauensvolle Personen tatsächlich eher moralisch begründet handeln als mißtrauische Person.

Vertrauen und Angepaßtheit

Das Konstrukt des Vertrauens umspannt die gesamte Palette von übermäßigem Vertrauen bis hin zu ungerechtfertigtem Mißtrauen. Die Frage ist, welches Ausmaß an zwischenmenschlichem Vertrauen Gewähr für eine optimale Angepaßtheit an die soziale Umgebung bietet.

Rotter (1980) berichtet von sechs Untersuchungen, in denen er Zusammenhänge von .20 bis .44 zwischen Vertrauen und Angepaßtheit gefunden hat und stellt Übereinstimmung mit den Befunden von Collins & Wrightsman (1962) fest, die mit anderen Verfahren zur Erfassung von Vertrauen und sozialer Angepaßtheit bei 12- bis 15-jährigen Jungen ähnliche Beziehungen fanden.

Die Ergebnisse von Garske (1976 mit 16 PF) und der Forschergruppe um Tyler (1978, 1982), sowie Amelang, Gold & Külbel (1984) machen deutlich, daß eine moderate Ausprägung von interpersonalem Vertrauen mit psychosozialer Kompetenz einhergeht und zu effektivem Funktionieren ebenso dazugehört wie Internalität, die Tendenz zu sozial erwünschtem Verhalten und die Tendenz zu aktivem coping.

Vertrauen und Beliebtheit

Hochreich (1977) hat festgestellt, daß vertrauensvolle Menschen sehr geschätzt werden und sich großer Beliebtheit erfreuen. Sie hat ihren Versuchspersonen ausgefüllte Fragebögen zu interpersonalem Vertrauen vorgelegt. Auf der Grundlage der Informationen aus den Fragebögen sollten die befragten Personen hinsichtlich einer Reihe von Merkmalen eingeschätzt werden. Den Befragten, deren Antworten eine große Vertrauensbereitschaft erkennen ließen, wurden fast ausnahmslos positive Eigenschaften zugeschrieben; sie wurden als glücklicher, ethisch höherstehend und attraktiver für das andere Geschlecht eingeschätzt, darüberhinaus wurden sie eher als enge Freunde gewünscht.

Wenn man annimmt, daß Personen mit geringer Vertrauensbereitschaft ihren Mitmenschen zunächst keinen persönlichen Kredit einräumen, d.h., daß bei ihnen die Beziehung zu einem Menschen in einem längerdauernden "Bewährungsprozeß" allmählich entstehen muß, ist der Freundeskreis solcher Personen wahrscheinlich sehr viel enger als bei vertrauensbereiten Personen. Durch die Begegnung mit mißtrauischen Personen werden möglicherweise zunächst sehr viel mehr Personen abgeschreckt als beim Zusammentreffen mit vertrauensbereiten Personen. Daraus ergeben sich Rückwirkungen auf die Beliebtheit von mißtrauischen Personen und auch die Anzahl von Freunden ist wahrscheinlich geringer, da sich viele der zurückgeschreckten Personen langfristig als durchaus vertrauenswürdig hätten erweisen können.

Vertrauen und soziale Wahrnehmung

Die von Garske (1975) gefundenen Zusammenhänge zwischen interpersonalem Vertrauen und der Komplexität der Konstrukte über andere Personen, weisen darauf hin, daß die Personwahrnehmung bei Personen mit geringer Vertrauensbereitschaft offensichtlich angemessener und differenzierter verläuft als bei Personen mit hoher Vertrauensbereitschaft.

Sabatelli, Duck & Dreyer (1983) können nachweisen, daß die Sensibilität für die Wahrnehmung nonverbaler Hinweisreize bei Personen mit hoher Vertrauensbereitschaft höher ist als bei Personen mit geringem interpersonalem Vertrauen. Demnach würde der Vertrauensvorschuß, den Personen mit hohem interpersonalem Vertrauen ihren Mitmenschen einräumen, zu eher undifferenzierten Urteilen über andere Personen und zu erhöhter Aufmerksamkeit gegenüber nonverbalen Hinweisreizen führen. Das würde bedeuten, daß Personen mit hoher Vertrauensbereitschaft großzügig über die Vertrauenswürdigkeit anderer Personen urteilen, aber umso aufmerksamer die soziale Situation beobachten, um damit womöglich zu überprüfen, ob ihre Vertrauensbereitschaft gerechtfertigt war.

Es gibt Hinweise darauf, daß vertrauensvolle Personen ebenso gut in der Lage sind, festzustellen, wann man jemandem vertrauen kann, und wann nicht. Möglicherweise verwenden sie andere Hinweisreize einer Situation als mißtrauische Personen und kommen daher zu anderen Schlußfolgerungen für ihr Verhalten.

Vertrauen und Leichtgläubigkeit

Das Vertrauenskonstrukt von Rotter (1967) ist eine auf Lernerfahrung basierende generalisierte Erwartung, daß man sich auf andere Menschen bzw. ihre Versprechen verlassen kann. Aufgrund dieses theoretischen Hintergrunds kann erwartet werden, daß sich interpersonales Vertrauen von einer leichtsinnigen, auf einer gewissen Naivität und Leichtgläubigkeit beruhenden Vertrauensbereitschaft abgrenzen läßt. Wenn man seinen Mitmenschen aus Leichtgläubigkeit vertraut, wäre Vertrauen nicht das Ergebnis eines Lernprozesses, sondern im Gegenteil ein Ausdruck mangelnder Erfahrung. Mit zunehmender Erfahrung würde sich Vertrauen, das auf Leichtgläubigkeit beruht, wahrscheinlich in geringere Vertrauensbereitschaft oder sogar Mißtrauen verwandeln.

Leichtgläubige Vertrauensbereitschaft liegt dann vor, wenn man jemandem vertraut oder glaubt, obwohl klare Beweise dafür vorliegen, daß man ihm nicht vertrauen kann: entweder, weil die Person bereits Versprechen nicht eingelöst hat oder weil die meisten Menschen die Äußerungen der Person aus anderen Gründen für unglaubwürdig halten.

Geller (1966) konnte eindeutig zeigen, daß sobald Mißtrauen gerechtfertigt ist, weil einschlägige Erfahrungen vorliegen, vertrauensvolle Personen und mißtrauische Personen sich hinsichtlich ihrer leichtgläubigen Vertrauensbereitschaft nicht mehr unterscheiden. Er untersuchte drei Personengruppen, die zuvor unterschiedlich starke Gründe für Mißtrauen gegenüber dem Versuchsleiter hatten. Die erste Gruppe hatte bei demselben Versuchsleiter ein Asch-Experiment mitgemacht und war von der konföderierten Person über die Täuschung aufgeklärt worden, die zweite Gruppe hatte dieses Experiment ebenfalls mitgemacht und war nicht aufgeklärt worden und die dritte Gruppe hatte keinerlei Vorerfahrungen mit dem Versuchsleiter. Zu Beginn des entscheidenden Experiments erlebten alle Versuchspersonen mit, daß der Versuchsleiter von einer fehlerhaften Apparatur einen elektrischen Schlag erhielt; er brauchte ein paar Sekunden, um den Apparat wieder zu fixieren und erklärte den Versuchspersonen dann, es sei alles wieder in Ordnung. Das Ausmaß an Vertrauen im Verhalten der Versuchspersonen gegenüber diesem Apparat wurde von unsichtbaren Beobachtern eingeschätzt. Während es in der Versuchsgruppe ohne Vorerfahrungen Unterschiede im Ausmaß des Vertrauens bei vertrauensvollen und mißtrauischen Personen gab, ließen sich solche Unterschiede in der Gruppe mit Täuschungserfahrung nicht finden. Das differentielle Konstrukt der Vertrauensbereitschaft lieferte also in solchen Situationen keinen Erklärungsbeitrag mehr, in denen vertrauensvolles Verhalten auf Leichtgläubigkeit beruhen würde.

Vertrauen und Selbstöffnung

Mit der Preisgabe von Informationen über sich selbst setzt man sich der Gefahr aus, daß diese Informationen von anderen mißbraucht werden. Diese Gefahr ist umso größer bzw. für den Selbstwert bedrohlicher, je privater, intimer oder auch je negativer die Äußerungen sind. Wenn man sich darauf verlassen kann, daß solche selbstexplorativen Äußerungen nicht an Dritte weitergegeben werden, wird man zu solchen Äußerungen sicherlich eher bereit sein als wenn man seiner Umgebung mißtraut. Das Ausmaß der Selbstöffnung wird gelegentlich sogar als Indikator für Vertrauensbereitschaft gewertet (Ellison & Firestone, 1974).

Die empirisch nachgewiesenen Zusammenhänge zwischen Vertrauen und Selbstöffnung sind in den meisten Untersuchungen auf spezifische Vertrauenskomponenten zurückzuführen. Ein Zusammenhang mit generalisiertem interpersonalem Vertrauen im Sinne von Rotter (1967) zeigte sich lediglich in der Untersuchung von Corcoran (1988). Wenn Vertrauen zugesichert wird, zeigen Personen mit hohem interpersonalem Vertrauen mehr Selbstöffnung als Personen mit geringem interpersonalem Vertrauen (Corcoran, 1988). Die Selbstöffnung wurde in dieser Untersuchung über diejenigen Items der Skala zur sozialen Erwünschtheit (Crowne & Marlowe, 1960) erfaßt, die von Paulhus (1983) als zum "impression- management" geeignet bezeichnet werden.

Vertrauen und belastende Ereignisse

Die Reaktionen auf psychisch belastende Ereignisse und der Umgang mit Stressfaktoren verlaufen bei vertrauensvollen Personen offensichtlich sehr viel günstiger als bei Personen mit geringer Vertrauensbereitschaft. Schill, Toves & Ramanaiah (1980) fanden, daß Vertrauen eine Moderatorwirkung für den Einfluß von Alltagsbelastungen hat. Sie ließen Psychologiestudenten stressfördernde Ereignisse des zurückliegenden Jahres und die negativen oder positiven Auswirkungen dieser Ereignisse aufschreiben. Mißtrauische Personen fühlen sich danach durch belastende Ereignisse stärker eingeschränkt und können solche Ereignisse schlechter bewältigen. Sie nahmen an, daß vertrauensbereite Personen mit Belastungsfaktoren deshalb besser fertig werden, weil sie offener für die Ratschläge anderer sind.

In weiteren Untersuchungen konnte diese Forschergruppe zeigen, daß besonders assertive Personen dann erfolgreich mit stress-Ereignissen zurechtkommen, wenn sie hohes interpersonales Vertrauen haben (Schill, Toves & Ramanaiah, 1981). Weiterhin zeigte sich, daß die Kombination von externer Kontrolle und geringer Vertrauensbereitschaft (sog. Defensiv-Externe) hohe Streß-Anfälligkeit erwarten läßt (Schill, Ramanaiah & Toves, 1982). In einer breiter angelegten Untersuchung suchten sie (Grace & Schill, 1986) nach weiteren Unterschieden von Personen mit hohem und geringem interpersonalem Vertrauen, um die moderierende Wirkung von Vertrauen für die Wirkung von Streß-Faktoren zu klären. Sie fanden deutliche Hinweise darauf, daß vertrauensvolle Personen ihre Freunde und Familie sehr viel unterstützender und engagierter wahrnehmen als mißtrauische Personen. Sie nehmen an, daß aufgrund dieser Wahrnehmungsperspektive mißtrauische Personen darauf verzichten, im Falle von Schwierigkeiten aktiv nach Gesprächen und Unterstützung zu suchen. Beard (1982) untersuchte den Zusammenhang zwischen Vertrauen, kritischen Lebensereignissen und deren Bewältigung bei einer Gruppe von Professoren, Studenten und Universitätsangestellten (n=105, 20- bis 65-jährige). Sie kommt zu dem Schluß, daß Streß dann eher auftritt, wenn Vertrauen weniger stark vorhanden ist. Sie vermutet, daß vertrauensvolle Personen in ihrer sozialen Bezugsgruppe gut verankert sind und aufgrund dieser Stabilisierung auf Verheimlichungen und Vorwärtsverteidigungen verzichten können. Darüberhinaus seien vertrauensvolle Personen zuversichtlich im Hinblick auf ihre Möglichkeiten, zukünftige belastende Ereignisse vorhersehen und sich darauf vorbereiten zu können. Auch Folkman, Lazarus, Gruen & DeLongis (1986) finden Zusammenhänge zwischen interpersonaler Vertrauensbereitschaft und psychologischen Streß-Symptomen.

In allen diesen Untersuchungen wurde der Fragebogen von Rotter (1967) verwendet und auch die anderen erhobenen Variablen waren Fragebogendaten, so daß man sich experimentalpsychologische Untersuchungen wünscht, die Aufschluß über den zugrundeliegenden Prozeß und die moderierende Wirkung von Vertrauensbereitschaft bringen.

Weiterentwicklungen des Konstrukts

Bereichsspezifisches Vertrauen

Interpersonales Vertrauen wird dann wichtig, wenn das Verhalten ein gewisses Risiko enthält, ein persönlich wichtiges Ziel zu verfehlen, da das Erreichen nicht unter vollständiger eigener Kontrolle steht, sondern vom Wohlwollen der anderen Person abhängig ist. In solchen Situationen kann es wichtig sein, im voraus zu wissen, wie sich jemand verhalten wird, ob er eher dazu neigt, seinem Gegenüber zu vertrauen oder ob er sich zunächst abwartend verhält bis die Vertrauensbasis größer geworden ist. Die Merkmale der unvollständigen Kontrolle und der persönlichen Wichtigkeit treffen auf die meisten zwischenmenschlichen Situationen zu, so daß es gerechtfertigt erscheint, ein ganz allgemeines Vertrauenskonstrukt zu konzipieren.

Die besondere Bedeutung des Vertrauenskonstrukts für engere Zweierbeziehungen hat Anfang der achtziger Jahre zur Entwicklung von Vertrauensskalen geführt, die zur Erfassung des Vertrauens in "engen Beziehungen" (Larzelere & Huston, 1980; Rempel, Holmes & Zanna, 1985) oder auch gegenüber einer ganz "spezifischen anderen Person" (Johnson-George & Swap, 1982; Buck & Bierhoff, 1986) konstruiert wurden (vgl. die Beschreibung der Skalen weiter oben). Als Forschungsinstrumente sind solche bereichsspezifischen

Skalen sehr viel besser geeignet, zum Beispiel die Entwicklung der Vertrauens Erwartung im Verlaufe solcher Zweierbeziehungen zu untersuchen oder auch geschlechtsspezifische Unterschiede verschiedener Vertrauenskomponenten aufzudecken.

Attributionstheoretische Neufassung des Konstrukts

Rotters Vertrauensbegriff ist eingeeignet auf die Attribution von Glaubwürdigkeit in die verbalen Aussagen anderer; im Interesse stehen solche Attributionen unabhängig von den Situationen, da angenommen wird, daß Personen sich in ihren allgemeinen Erwartungen darüber, ob andere Personen lügen oder glaubwürdig sind, unterscheiden (Thorslund, 1976).

Zu einer ganz anderen Perspektive des interpersonellen Vertrauens gelangt man aus attributionstheoretischer Sicht. Im Mittelpunkt steht hierbei nicht, die personenspezifische Tendenz anderen Personen, ihren Aussagen oder ihren Verhaltensweisen zu trauen, sondern der Zusammenhang zwischen dem Verhalten einer Person und ihren Wahrnehmungen anderer Personen (die Frage, wann auf eine vertrauenswürdige Person geschlossen wird).

Allen Situationen, in denen Vertrauen eine Rolle spielt, ist gemeinsam, daß die Person sich abhängig fühlt von einer anderen Person, die die Intention und die Fähigkeit hat, die eigenen Verhaltensergebnisse zu beeinflussen. Eine solche Abhängigkeit hinsichtlich der Erlangung bestimmter Verhaltensergebnisse (outcome dependency) kann in verschiedener Hinsicht bestehen: Ausmaß an Einfluß, Anzahl der Utility-Dimensionen, Ausmaß der motivationalen Relevanz für die Person. Vertrauen wird im Kontext dieser Forschungsrichtung konzipiert als die positive Bewertung der Tatsache, daß eine andere Person Kontrolle über die eigenen Ergebnisse (on some motivationally relevant utility dimension) hat. Anders ausgedrückt: Vertrauen ist die Zustimmung oder positive Akzeptanz der Tatsache, daß ein anderer die eigenen Ergebnisse beeinflusst, auf der Grundlage, daß der andere für vertrauenswürdig gehalten wird.

Vertrauen als Wunschdenken - eine sozialpsychologische Neukonzeption

Auf der Grundlage der Annahmen von McGregor (1938) zum Einfluß von wunschhaftem Denken auf die Wahrnehmung und Vorhersage sozialer Ereignisse sowie kontrolltheoretischer Überlegungen im Anschluß an Osnabrügge, Stahlberg & Frey (1985), sowie Rothbaum, Weisz & Snyder (1982) entwickelt Koller (1990) ein sozialpsychologisches Vertrauenskonzept, das einen breiteren theoretischen Rahmen bietet und bereits eine Reihe bislang widersprüchlicher Befunde der Vertrauensforschung zu erklären in der Lage ist.

Vertrauen wird als Möglichkeit der indirekten Kontrollausübung in solchen Situationen, in denen eine direkte Kontrolle nicht möglich ist, verstanden. In vertrauensrelevanten Situationen ist das Verhaltensziel vom Wohlwollen des Interaktionspartners abhängig, es ist also nicht möglich, die Umwelt direkt mit seinen Wünschen in Einklang zu bringen. Durch Vertrauen in den Interaktionspartner wird die subjektive Wahrscheinlichkeit des Erreichens des Interaktionsziels größer. Vertrauen schafft also eine Kompensationsmöglichkeit bei mangelnder Kontrolle über die Umwelt. Der Interaktionspartner kann auch als Werkzeug für die Erreichung maximaler Umweltkontrolle verstanden werden.

Aufbau von Vertrauen und Beziehung zum Selbstvertrauen

Nach Rempel, Holmes & Zanna (1985) entwickelt sich Vertrauen im Verlaufe einer Beziehung in den drei hierarchisch aufeinander aufbauenden Stufen "Vorhersagbarkeit", "Zuverlässigkeit" und "Treue". Die Vorhersagbarkeit als erste Stufe bezieht sich auf die Erfahrung mit dem Verhalten des Partners, so daß mit zunehmender Erfahrung das Erkennen von Konsistenz und Stabilität im Verhalten des Partners möglich wird. Diese Stufe des allmählichen Kennenlernens ist geeignet die Verhaltenssicherheit zu erhöhen, da man immer besser in der Lage ist, sein Verhalten auf das zunehmend genauer prognostizierbare Verhalten des anderen einzustellen. Danach kann die Aufmerksamkeit auf weitergehende Schlußfolgerungen über die Person des

anderen gerichtet werden (Stufe der "Zuverlässigkeit"). Solche diagnostischen Schlußfolgerungen sind dann nicht mehr das Ergebnis von Beobachtungen, sondern basieren auf Verhaltenserfahrungen, bei denen man sich bereits auf bestimmte Risiken eingelassen hat, also Vertrauen investiert hat. Die letzte und "höchste" Stufe des Vertrauens wird als "Treue" bezeichnet und ist durch emotionale Sicherheit gekennzeichnet. Auf dieser Stufe ist es möglich völlig neuartige Interaktionen mit dem anderen auszuführen, da sich das Vertrauen in die wohlwollenden Reaktionen des anderen stabilisiert hat.

Luhmann (1973) meint, daß Menschen vertrauensbereit sind, wenn sie über innere Sicherheit verfügen, wenn sie aufgrund ihrer Selbstsicherheit Enttäuschungen ihres Vertrauensvorschlusses wegstecken können. Ähnlich nimmt auch Petermann (1985) an, daß erst aus einer solchen selbstvertrauenden Stärke heraus anderen Menschen Vertrauen entgegengebracht werden kann. Hinzukommen muß nach Petermann allerdings noch die Motivation zum Vertrauen, die erst durch geringe Selbstbezogenheit, d.h. gezielte Aufmerksamkeitszuwendung dem anderen Menschen gegenüber und Einfühlungsvermögen, deutlich wird. Ohne eine solche motivationale Grundlage könne Selbstvertrauen zu einem übersteigerten Selbstbild führen, da das Vertrauen in die eigene Kompetenz zu einer verzerrten Wahrnehmung der eigenen Person führen könne. Dem Autor zufolge (1985, S.123) bildet Selbstvertrauen "eine zentrale Variable des Selbstkonzepts und ermöglicht damit eine vertrauensvolle Interaktion".

Literatur

- Amelang, M., Gold, A. & Külbel, E. (1984). Über einige Erfahrungen mit einer deutschsprachigen Skala zur Erfassung zwischenmenschlichen Vertrauens (Interpersonal Trust). *Diagnostica*, 30, 198-215.
- Buck, E. & Bierhoff, H.-W. (1986). Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit: Skalen zur Erfassung des Vertrauens in eine konkrete Person. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 7, 205-223.
- Chun, K. & Campbell, J.B. (1974). Dimensionality of the Rotter Interpersonal Trust Scale. *Psychological Reports*, 35, 1059-1070.
- Collins, W. & Wrightsman, L.S. (1962). Indicators of maladjustment in preadolescent boys. *American Psychologist*, 17, 318.
- Corcoran, K.J. (1988). The relationship of interpersonal trust to self-disclosure when confidentiality is assured. *Journal of Psychology*, 122, 193-195.
- Crowne, D.P. & Marlowe, D. (1964). *The approval motive: Studies in evaluative dependence*. New York: Wiley.
- Deutsch, M. (1958). Trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 265-279.
- Deutsch, M. (1960). Trust, trustworthiness, and the F-Scale. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 138-140.
- Doster, J.T. & Chance, J. (1976). Interpersonal trust and trustworthiness in preadolescents. *Journal of Psychology*, 93, 71-79.

- Ellison, C.W. & Firestone, L.J. (1974). Development of interpersonal trust as a function of self-esteem, target status, and target style. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 655-663.
- Folkman, S., Lazarus, R.S., Gruen, R.J. & DeLongis, A. (1986). Appraisal, coping, health status, and psychological symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 571-579.
- Garske, J.P. (1975). Interpersonal trust and construct complexity for positively and negatively evaluated persons. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1, 616-619.
- Garske, J.P. (1976). Personality and generalized expectancies for interpersonal trust. *Psychological Reports*, 39, 649-650.
- Geller, J.D. (1966). Some personal and situational determinants of interpersonal trust. Unpublished doctoral dissertation, University of Connecticut.
- Grace, G.D. & Schill, T. (1986). Social support and coping style differences in subjects high and low in interpersonal trust. *Psychological Reports*, 59, 584-586.
- Hochreich, D.J. (1973). A children's scale to measure interpersonal trust. *Developmental Psychology*, 9, 141.
- Hochreich, D.J. (1977). Trust and interpersonal attraction. Unpublished manuscript. (zit.n. Rotter, 1980).
- Hunt, R.W., Kohn, P.M. & Mallozzi, C.B. (1983). Factor analysis of the Interpersonal Trust Scale with a noncollege population. *Journal of Personality Assessment*, 47, 507-508.
- Imber, S. (1973). Relationship of trust to academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 145-150.
- Johnson-George, C. & Swap, W.C. (1982). Measurement of specific interpersonal trust: Construction and validation of a scale to assess trust in a specific other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1306-1317.
- Kane, T.R., Monteverde, F.J. & Tedeschi, J.T. (1976). Trust and the use of promises. *Perceptual and motor skills*, 42, 439-443.
- Kaplan, R.M. (1973). Components of trust: Notes on the use of Rotter's scale. *Psychological Reports*, 33, 13-14.
- Koller, M. (1990). Sozialpsychologie des Vertrauens. Ein Überblick über theoretische Ansätze. Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie Nr. 153.
- Krampen, G., Viebig, J. & Walter, W. (1982a). Entwicklung einer Skala zur Erfassung von sozialem Vertrauen. *Diagnostica*, 28, 242-247.
- Krampen, G., Viebig, J. & Walter, W. (1982b). Differentialpsychologische Korrelate des Fernsehverhaltens. *Psychologische Beiträge*, 24, 199-223.
- Larzelere, R.E. & Huston, T.L. (1980). The Dyadic Trust Scale: Toward understanding interpersonal trust in close relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 595-604.
- Luhmann, N. (1973). Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität. Stuttgart: Enke.
- McGregor, A. (1938). *Motivation and personality*. New York: Harper.

- Mischel, W. (1966). Theory and research on the antecedents of self-imposed delay of reward. In B.A. Maher (Ed.), *Progress in experimental personality research* (Vol.3, pp. 85-132). New York: Academic Press.
- Müller, G.F. (1980). Interpersonales Konfliktverhalten. Vergleich und experimentelle Untersuchung zweier Erklärungsmodelle. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 11, 168-180.
- Osnabrügge, G., Stahlberg, D. & Frey, D. (1985). Die Theorie der kognizierten Kontrolle. In D. Frey & M. Irle (Eds.), *Theorien der Sozialpsychologie* (Vol.3, pp. 127-172). Bern: Huber.
- Paulhus, D. (1983). Two component model of socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 598-609.
- Petermann, F. (1985). *Psychologie des Vertrauens*. Salzburg: Otto Müller.
- Pruitt, D.G. & Kimmel, M.J. (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology*, 28, 363-392.
- Rempel, J.K., Holmes, J.G. & Zanna, M.P. (1985). Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 95-112.
- Rothbaum, F., Weisz, J.R. & Snyder, S.S. (1982). Changing the world and changing the self: A two-process model of perceived control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 5-37.
- Rotter, J.B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35, 651-665.
- Rotter, J.B. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, 26, 443-452.
- Rotter, J.B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist*, 35, 1-7.
- Rubin, Z. (1970). The measurement of romantic love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 265-273.
- Sabatelli, R.M., Buck, R. & Dreyer, A. (1983). Locus of control, interpersonal trust, and nonverbal communication accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 399-409.
- Sawyer, R., Pasewark, R., Davis, F. & Fitzgerald, B. (1973). Relationship of Rotter's Interpersonal Trust Scale and social class. *Psychological Reports*, 32, 989-990.
- Schill, T., Ramanaiah, N. & Toves, C. (1982). Defensive externality and vulnerability to life stress. *Psychological Reports*, 51, 878.
- Schill, T., Toves, C. & Ramanaiah, N.V. (1980). Interpersonal trust and coping with stress. *Psychological Reports*, 47, 1192.
- Schill, T., Toves, C. & Ramanaiah, N.V. (1981). Responsible assertion and coping with stress. *Psychological Reports*, 49, 557-558.
- Schlenker, B.R., Helm, B. & Tedeschi, J.T. (1973). The effects of personality and situational variables on behavioral trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 419-427.
- Schneewind, K.A. (1982). *Persönlichkeitstheorien*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Stack, L.C. (1978). Trust. In H. London & J. Exner (Eds.), *Dimensions of personality*. New York: Wiley.

- Steinke, G.D.V. (1975). The prediction of untrustworthy behavior and the Interpersonal Trust Scale. *Dissertations Abstracts International*, 36, 3586B.
- Tedeschi, R.G. & Wright, T.L. (1980). Cross-validation of the Wright-Tedeschi factors of the Interpersonal Trust Scale. *Psychological Reports*, 47, 111-114.
- Thorslund, C. (1976). Interpersonal trust: A review and examination of the concept. *Göteborg Psychological Reports*, 6, 21.
- Tyler, F.B. (1978). Individual psychosocial competence: A personality configuration. *Educational and Psychological Measurement*, 38, 309-323.
- Tyler, F.B. (1982). Individual psychosocial competence and aging. *Academic Psychology Bulletin*, 4, 503-513.
- Wright, T.L. & Kirmani, A. (1977). Interpersonal trust, trustworthiness and shoplifting in high school. *Psychological Reports*, 41, 1165-1166.
- Wright, T.L. & Tedeschi, R.G. (1975). Factor analysis of the Interpersonal Trust Scale. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 470-477.
- Wrightsman, L.S. (1964). Measurement of philosophies of human nature. *Psychological Reports*, 14, 743-751.
- Wrightsman, L.S. (1966). Personality and attitudinal correlates of trusting and trustworthy behaviors in a two-person game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 328-332.
- Wrightsman, L.S. (1974). *Assumptions about human nature. A social-psychological approach*. Monterey, Cal.: Brooks / Cole.

Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans Dieter Mummendey,
Universität Bielefeld, Postfach 8640, 4800 Bielefeld 1
(pro Heft DM 2,50)

- Nr.135 R.Niketta: "Untersuchungen zur "arousal seeking tendency"-Skala (7/87)
- Nr.136 A.Mummendey, B.Simon: Better or different III: The impact of importance of comparison dimension and relative in-group size upon intergroup discrimination (9/87)
- Nr.137 A.Mummendey, S.Otten: Perspective-specific differences in the description, segmentation, and evaluation of aggressive interaction sequences (11/87)
- Nr.138 D.Brackwede: Zur Theorie der Selbst-Kategorisierung (1/88)
- Nr.139 B.Kroner: Gegen den Pessimismus des Milgram-Experiments (3/88)
- Nr.140 R.Mielke: Überprüfung der Struktur des Selbsteinschätzungsverfahrens von Mummendey, Riemann & Schiebel (1983) (6/88)
- Nr.141 H.D.Mummendey, R.Mielke: Die Selbstdarstellung von Sportlern als Persönlichkeit (8/88)
- Nr.142 R.Niketta: Zum Einfluß kognitiver Belastung auf die Beurteilung von Musikstücken unterschiedlicher Komplexität (10/88)
- Nr.143 H.D.Mummendey: Günstige und ungünstige Selbstdarstellung gegenüber verschiedenartigen Rezipienten (12/88)
- Nr.144 R.Niketta: Das Phänomen der "romantischen Liebe" aus sozialpsychologischer Perspektive (2/89)
- Nr.145 R.Mielke, R.Kilian: Wenn Teilskalen etwas anderes messen als die Gesamtskala - Untersuchungen zum Self-Monitoring-Konstrukt (4/89)
- Nr.146 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: I. Autobiographie, Tagebuch, Theater, Performance, Selbstporträt (6/89)
- Nr.147 R.Niketta: Zum Zusammenhang zwischen Prototypikalität, Komplexität und ästhetischem Urteil (8/89)
- Nr.148 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: II. Öffentlichkeit als soziologisches und psychologisches Problem (9/89)
- Nr.149 R.Mielke: Ein Fragebogen zur Wirksamkeit der Selbstdarstellung in sozialen Situationen (SWSD) (11/89)
- Nr.150 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: III. Theorien des Selbst und der Selbstdarstellung (1/90)
- Nr.151 R.Mielke: Umwelteinstellung und Verhaltenserwartung (3/90)
- Nr.152 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: IV. Empirisch-psychologische Befunde (5/90)
- Nr.153 M.Koller: Sozialpsychologie des Vertrauens. Ein Überblick über theoretische Ansätze (7/90)
- Nr.154 R.Mielke: Eine Untersuchung zu umwelt- und gesundheitsschonenden Einstellungen und Verhaltensweisen (9/90)
- Nr.155 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: V. Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstpräsentation (11/90)
- Nr.156 R.Mielke: Differentielle Psychologie des Vertrauens (1/91)