

## **BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE**

Psychologische Forschungsberichte,  
herausgegeben von Hans Dieter Mummendey,  
Universität Bielefeld

Nr. 153

(Juli 1990)

Michael Koller:

### **Sozialpsychologie des Vertrauens Ein Überblick über theoretische Ansätze**

#### **Zusammenfassung:**

Die vorliegende Arbeit bietet einen Überblick über sozialpsychologische Theorien des Vertrauens. Die referierten Ansätze fassen Vertrauen entweder als risikoreiche Entscheidung, als Attributionsphänomen, als wesentliche Komponente zwischenmenschlicher Beziehungen oder als Persönlichkeitsdisposition auf. Alle Theorien vertreten die Auffassung, daß dem Entstehen von Vertrauen ein rationaler psychologischer Prozeß zugrundeliegt; Vertrauen entsteht auf der Basis früherer Erfahrungen. Diese Auffassung wird als zu einseitig kritisiert. Es wird darauf hingewiesen, daß Vertrauen von hohem funktionalen Wert für das vertrauende Individuum ist, und daß die Funktion von Vertrauen das Entstehen von Vertrauen bestimmen kann. Es wird eine These der Vertrauensentwicklung vorgeschlagen, die auf McGregors wishful-thinking Hypothese und auf kontrolltheoretischen Überlegungen basiert.

Vertrauen spielt eine entscheidende Rolle für das Zustandekommen und Funktionieren zwischenmenschlicher Interaktionen. Dieser Sachverhalt wurde von Autoren immer wieder betont. Vertrauenswürdigkeit ist einer der am höchsten geschätzten menschlichen Charakterzüge (vgl. Anderson, 1968; Busz, Cohen, Poser, Schümer & Sonnenfeld, 1972; Schönbach, 1972). So gesehen verwundert es, daß die Erforschung des Phänomens Vertrauen in der Sozialpsychologie nie richtig Fuß fassen konnte. Nur wenige Lehrbücher widmen dem Thema Vertrauen einige Abschnitte (z.B. Bierhoff, 1984; Irle, 1975).

Ein Grund, warum dieses Thema bei Sozialpsychologen relativ geringe Resonanz findet, könnte darin liegen, daß es an einer überzeugenden Vertrauentheorie mangelt. Ziel dieser Arbeit ist es daher, einerseits einen kritischen Überblick über Theorien des Vertrauens zu bieten und andererseits auf einige alternative Fragestellungen und theoretische Perspektiven hinzuweisen. Leser, die an zusätzlichen Informationen über empirische Vertrauens-Arbeiten interessiert sind, seien auf die Sammelreferate von Giffin (1967), Petermann (1985), Stack (1978) und Worchel (1978) verwiesen.

## Was ist Vertrauen?

### Definition

Eine allgemein akzeptierte Definition des Begriffs "Vertrauen" gibt es nicht; beinahe jeder Autor bietet seine eigene Definition an. Andere Autoren gehen soweit zu behaupten, Vertrauen ist ein derartig komplexes Phänomen, daß eine adäquate Definition kaum realisierbar ist (Brückerhoff, 1982; Narowski, 1974). Solcher Pessimismus ist sicher unangebracht, wenn man bedenkt, daß die verschiedenen Interpretationen des Konzepts Vertrauen eine Reihe von Gemeinsamkeiten aufweisen. Drei Definitionselemente finden sich immer wieder:

- 1) Eine Vertrauensperson wird positiv und eine Person des Mißtrauens wird negativ bewertet.
- 2) Diese positive Bewertung ist mit der Erwartung verknüpft, daß sich die Vertrauensperson wohlwollend verhalten wird.
- 3) Dies führt zu einem dritten Element: Eine vertrauensrelevante Situation beinhaltet Risiko. D.h. der Interaktionspartner muß sich nicht notwendigerweise wohlwollend verhalten. Er hat auch die Möglichkeit, eine Verhaltensalternative zu wählen, die für das vertrauende Individuum mit negativen Konsequenzen verbunden ist. Das vertrauende Individuum steht bis zu einem gewissen Grad unter der Kontrolle seines Interaktionspartners.

Zusammengefaßt liegt dieser Arbeit die folgende Definition des Begriffs Vertrauen zugrunde: *Vertrauen ist die Erwartung, daß ein Interaktionspartner wohlwollendes Verhalten zeigen wird, obwohl dieser die Möglichkeit hat, andere, nicht-wohlwollende Verhaltensweisen zu wählen.*

### Operationalisierung

Unsere integrative Definition impliziert, daß Vertrauen auf einer Reihe verschiedener Ebenen beobachtet und gemessen werden kann.

*Erwartung.* Eine vertrauende Person erwartet, daß sich der Partner wohlwollend verhalten wird. Je stärker diese Erwartung ist, desto größer ist das Vertrauen in den Partner.

*Zuschreibung positiver Eigenschaften.* Die Erwartung einer wohlwollenden Handlung ist mit der Zuschreibung positiver, "vertrauensrelevanter" Eigenschaften an die Vertrauensperson geknüpft. Einige Autoren haben Vertrauen explizit als Zuschreibung einer wohlwollenden Intention bzw. als Zuschreibung von positiven Eigenschaften aufgefaßt (Bierhoff, 1983; Lindsfold, 1978; Thorslund, 1976).

*Risikoreiche Entscheidung.* Vertrauen zeigt sich auch in der Entscheidung für risikoreiche Verhaltensweisen. Diese Entscheidung äußert sich in offenem, beobachtbarem Verhalten. In der überwiegenden Mehrzahl der Vertrauensstudien wurde Vertrauen auf diese Weise operationalisiert. So gilt in den Gefangenendilemma-Experimenten die Wahl eines kooperativen Spielzuges (der immer mit dem Risiko verbunden ist, vom Partner ausgenutzt zu werden) als Zeichen von Vertrauen (siehe zusammenfassend Deutsch, 1973; Krivohlavy, 1974).

*Entscheidung für zukünftige Interaktionen.* Schenkt man einer Person in einer aktuellen Situation Vertrauen, ist man geneigt, dies auch in Zukunft zu tun. Diese Tendenz ist ein Indikator für den Grad des Vertrauens und kann leicht gemessen werden, indem man den Probanden mit einer Reihe hypothetischer Situationen konfrontiert und seine Entscheidung erfaßt (vgl. Bierhoff, Buck & Schreiber, 1983).

#### Wie entsteht Vertrauen?

Die Frage nach dem Entstehen von Vertrauen ist Gegenstand einiger theoretischer Ansätze. Dabei wählten die einzelnen Autoren recht unterschiedliche Zugangsweisen. Vertrauen wurde als Entscheidung, als Persönlichkeitsdisposition, als Zuschreibung positiver Eigenschaften oder als Charakteristikum enger zwischenmenschlicher Beziehungen aufgefaßt.

#### Vertrauen als Entscheidung

Deutsch (1958, 1973) hat Vertrauen als Wahl für eine risikoreiche Verhaltensweise definiert und operationalisiert. Zur empirischen Überprüfung der Hypothesen wurden experimentelle Spiele herangezogen (z.B. Gefangenendilemma-Paradigma). Die Wahl eines kooperativen Spielzuges wurde dabei mit Vertrauen gleichgesetzt, da Kooperation mit dem Risiko einhergeht, ausgenutzt zu werden.

Die Theorie von Deutsch (in der Fassung von 1973) ist eine Sammlung von elf Definitionen, neun psychologischen Annahmen und neunzehn Hypothesen, die aus der Entscheidungs-, Konflikt- und Dissonanzforschung entlehnt wurden. Diese Fülle detaillierter, wenngleich nicht neuer Überlegungen basiert auf einem Erwartungsmal-Wert-Prinzip im Sinne von Lewin. Die Wahl einer vertrauensvollen Entscheidung hängt davon ab, welche Konsequenzen als Resultat der Entscheidung erwartet werden. Ist die subjektive Wahrscheinlichkeit des Auftretens einer positiven Konsequenz (in Lewins Diktion: ein Ereignis von positiver Valenz) größer als die subjektive Wahrscheinlichkeit einer negativen Konsequenz (ein Ereignis von negativer Valenz), dann schenkt man *Vertrauen aus Zuversicht*. Die Frage "Unter welchen Bedingungen fällt man eine vertrauensvolle Entscheidung?" kann daher auch so formuliert werden: "Unter welchen Bedingungen ist die subjektive Wahrscheinlichkeit einer positiven Konsequenz größer als die subjektive Wahrscheinlichkeit einer negativen Konsequenz?". Die Antwort ist einfach: Entscheidend sind *Erfahrungen*. Es kann sich dabei um

eigene Erfahrungen mit einem potentiellen Interaktionspartner in einer gleichen oder ähnlichen Situation handeln, oder um Erfahrungen, die von anderen Personen gemacht wurden. Generell gilt: Positive Erfahrungen bewirken Vertrauen.

Weitere Bedingungen, die dem Aufbau von Vertrauen förderlich sind, sind *Kommunikation* und die *Anwesenheit Dritter*. Kommunikation dient dazu, Intentionen mitzuteilen. Dadurch gewinnen zweideutige Situationen an Klarheit, die Vertrauenswürdigkeit des Senders und die Vertrauensbereitschaft des Empfängers steigen an (vgl. Loomis, 1959). Eine dritte Person kann ebenfalls Einfluß auf das Entstehen einer vertrauensvollen Beziehung in einer Dyade haben. Dies wird mit Heiders (1958) Balancetheorie begründet. Entdecken zwei Personen, daß sie eine gleiche Einstellung zu einer dritten Person haben, so fördert dies eine vertrauensvolle Beziehung der beiden Personen zueinander.

Deutsch und seine Schüler haben eine Reihe von Experimenten zur Überprüfung der Theorie durchgeführt (zusammenfassend Deutsch, 1958, 1973). In diesen Experimenten fand das Gefangenendilemma-Paradigma Verwendung (s. Rapaport & Chammah, 1965; Krivohlavy, 1974). So konnte beispielsweise gezeigt werden, daß die Kooperationsrate dann anstieg, wenn die Spielpartner Botschaften austauschen konnten (Loomis, 1959), wenn die Person eine höhere Machtposition besaß als ihr Partner (Solomon, 1960) und wenn eine dritte Person anwesend war, die von beiden Spielpartnern nicht gemocht wurde (Deutsch, 1973).

Auffallend an dem Ansatz von Deutsch ist, daß der Autor ein sehr rationales Menschenbild entwirft, das weitgehend dem common-sense-Denken entspricht: Der Mensch ist bestrebt, eine optimale und möglichst risikofreie Entscheidung zu fällen. Die Wahrscheinlichkeiten positiver und negativer Konsequenzen werden gegeneinander abgewogen. Erscheint die Wahrscheinlichkeit einer positiven Konsequenz höher als die Wahrscheinlichkeit einer negativen Konsequenz, dann kommt es zu *Vertrauen aus Zuversicht*. Geht einer vertrauensvollen Handlung immer ein solch vernünftiger Entscheidungsprozeß voraus? Deutsch räumt ein, daß Vertrauen nicht immer in Zuversicht begründet ist, sondern einige andere Ursachen haben kann, z. B. Verzweiflung, Unwissenheit, Impulsivität. Ob unter solchen Umständen die von Deutsch postulierten Vertrauensdeterminanten auch uneingeschränkt Gültigkeit haben, bleibt unklar. Deutsch klammert diese psychologisch interessante Fragestellung leider aus und beschränkt seine Überlegungen auf die Beschreibung rationaler Entscheidungsprozesse.

Kritik wurde auch an dem experimentellen Paradigma laut. Kee & Knox (1970) meinen, daß Kooperation nicht notwendigerweise durch vertrauensvolle Erwartungen bedingt ist. Eine Reihe alternativer Motive sind vorstellbar, beispielsweise die Maximierung des gemeinsamen Gewinns oder die Maximierung der Differenz zwischen eigenem Gewinn und Gewinn des Partners (vgl. auch Pruitt & Kimmel, 1977). Da in den Deutsch-Experimenten nicht sichergestellt ist, daß ein kooperativer Spielzug durch eine vertrauensvolle Erwartung determiniert wurde, ist eine schlüssige Interpretation der Befunde strittig.

Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, daß der Ansatz Vertrauen-als-Entscheidung auch von Boyle & Bonacich (1970) und Conviser (1973) gewählt wurde. Diese Arbeiten weichen allerdings nicht nennenswert von den grundlegenden Überlegungen ab, wie sie bei Deutsch zu finden sind.

## Vertrauen und Attribution

Einige Autoren haben attributionstheoretische Prinzipien zur Erklärung des Phänomens Vertrauen herangezogen. Es geht hierbei um die Frage, unter welchen Umständen einer Person vertrauensrelevante Eigenschaften zugeschrieben werden. Eine grundlegende These besagt, daß einer Person dann eine bestimmte Eigenschaft zugeschrieben wird, wenn sie eine Verhaltensweise durchgeführt hat, obwohl in der gegebenen Situation eine hemmende Ursache wirksam war (Aufwertungsprinzip; Kelley, 1972). Begünstigt hingegen eine Situation eine bestimmte Verhaltensweise, so ist die Zuschreibung einer zugrundeliegenden Eigenschaft nicht mehr eindeutig möglich. Die Rolle der Eigenschaft als Verhaltensdeterminante wird abgewertet (Abwertungsprinzip).

Strickland (1958) und Kruglanski (1970) haben das Entstehen von Vertrauen in Überwachungssituationen untersucht. Attributionstheoretisch gesehen soll in Überwachungssituationen das Abwertungsprinzip wirksam werden. Beobachter sind nicht in der Lage, einer überwachten Person klare Eigenschaften zuzuschreiben, da das Verhalten der Person ganz offensichtlich durch die repressive Situation bestimmt ist. Die Versuchspersonen von Strickland hatten die Aufgabe, zwei Personen bei der Arbeit zu beobachten und gegebenenfalls Bestrafungen zu erteilen. Dabei war eine bestimmte Person stärker zu überwachen als die andere. Dem Abwertungsprinzip entsprechend zeigte sich, daß die Versuchspersonen zu derjenigen Person, die sie instruktionsgemäß stärker zu überwachen hatten, weniger Vertrauen aufbaute als zu der Person, die weniger stark zu überwachen war. Diese Tendenz war sowohl auf einer Bewertungsebene (die stärker überwachte Person wurde negativer beurteilt) als auch auf einer Verhaltensebene (die stärker überwachte Person wurde auch während eines zweiten Versuchsdurchgangs genauer beobachtet) feststellbar.

Kruglanski konnte diesen Befund replizieren und überdies Unterstützung für eine Interpretation im Sinne des Abwertungsprinzips gewinnen: Bringt eine Person eine gute Arbeitsleistung während sie überwacht wird, kann dies sowohl auf eine gute Arbeitsmoral als auch auf die Tatsache der Überwachung zurückgeführt werden. Die Rolle der Arbeitsmoral ist somit abgeschwächt, und der Person wird weniger Vertrauenswürdigkeit zugeschrieben als einer Person, die eine gleich gute Arbeitsleistung ohne Überwachung erbracht hat.

Ein weiterer Ansatz, die Attributionstheorie im Bereich Vertrauen einzusetzen, ist vor allem für den Anwendungsbereich von Interesse. Lindskold (1978) hat die GRIT-Strategie (graduated and reciprocated initiatives in tension reduction) mit Hilfe attributionstheoretischen Konzepte interpretiert. Die GRIT-Strategie wurde von Osgood (1974) in Zusammenhang mit der Diskussion um Abrüstungsbemühungen der atomaren Supermächte vorgeschlagen. Dabei handelt es sich um ein Programm kooperativer Initiativen, dessen Ziel es ist, im Partner Vertrauen zu wecken und so die Beziehung zu entspannen. Die Grundidee dieser vertrauensbildenden Maßnahme läßt sich aus attributionstheoretischer Perspektive so zusammenfassen: Durch einseitige kooperative Initiativen, die an keine Vorbedingungen geknüpft sind, setzt sich Partei A der Gefahr aus, von Partei B bedroht und ausgenutzt zu werden. In dieser Situation steht A's kooperativem Verhalten eine hemmende Ursache (Gefahr der Bedrohung) entgegen. Partei B beginnt - dem Aufwertungsprinzip entsprechend - Partei A als vertrauensvoll einzuschätzen. Damit sich die aufkeimende Vertrauensbeziehung festigt, ist es notwendig, daß Partei A die Initiative fortsetzt und Konsistenz in ihren kooperativen Bemühungen zeigt (vgl. Kelley, 1972). Lindskold referiert unter diesem theoretischen Blickwinkel zahlreiche Experimente aus der Gefangenendilemma-Tradition. Er kommt zu dem Schluß, daß die Befunde für die Brauchbarkeit der GRIT-Strategie im Bereich von Laborexperimenten und Kleingruppen sprechen.

Abschließend sei gesagt, daß bislang die Zusammenhänge zwischen Attributionsprozessen und dem Entstehen von Vertrauen nur unvollständig bekannt sind (vgl. auch Bierhoff, 1983; Thorslund, 1976). Ein lohnenswerter, noch nicht untersuchter Problemkreis ist der Stellenwert von Attributionsverzerrungen (s. Herkner, 1980): Inwiefern führen beispielsweise Selbstwertschutz oder Auffälligkeitseffekte zu falschen bzw. idealisierten Urteilen über die Vertrauenswürdigkeit von Personen?

### Vertrauen in Partnerbeziehungen

Rempel, Holmes & Zanna (1985) gehen davon aus, daß Vertrauen eine wesentliche Komponente enger zwischenmenschlicher Beziehungen ist. Vertrauen entwickelt sich im Laufe einer Beziehung in Stufen. Die Autoren unterscheiden zwischen drei Stufen des Vertrauens: Vorhersagbarkeit (predictability), Zuverlässigkeit (dependability) und Treue (faith).

*Vorhersagbarkeit* ist die erste Stufe von Vertrauen und bezieht sich auf ganz spezifische Verhaltensweisen. Die Meinungen über die Vorhersagbarkeit eines Partners hängen von den Erfahrungen, die man mit ihm gemacht hat, ab. Ausschlaggebend ist, inwiefern der Partner in seinem Verhalten Konsistenz und Stabilität erkennen läßt.

*Zuverlässigkeit* ist dadurch gekennzeichnet, daß die Aufmerksamkeit weg von spezifischen Verhaltensweisen und hin zur Person des Partners wandert. Dem Partner werden positive, vertrauensrelevante Eigenschaften zugeschrieben (z.B. ehrlich, zuverlässig, vertrauenswürdig). Solche Schlußfolgerungen erfolgen nur, wenn man sich auf risikoreiche Interaktionen mit dem Partner eingelassen hat und somit über eine Basis für diagnostische Schlußfolgerungen verfügt.

*Treue* stellt die höchste und "reinste" Stufe des Vertrauens dar. Das Individuum hat emotionale Sicherheit in der Beziehung. Es ist ihm möglich, sich in völlig neuartige Interaktionen mit dem Partner zu begeben und dabei die Zuversicht zu haben, daß der Partner in wohlwollender Weise handeln wird.

Die Autoren meinen, daß diese drei Stufen hierarchisch aufeinander aufbauen, und daß sich Vertrauen in einer Beziehung von einer Stufe zur nächsten entwickelt. Die drei Stufen des Vertrauens schließen sich nicht gegenseitig aus, jedoch ist ihre relative Ausprägung wesentlich für die Qualität einer Beziehung. So vermuten Rempel et al. eine starke Beziehung zwischen *romantischer Liebe* und der höchsten Stufe des Vertrauens, der Treue.

Wovon hängt die Ausprägung von Vertrauen und Liebe in einer Beziehung ab? Rempel et al. nehmen an, daß die Motive, die man sich und dem Partner zuschreibt, entscheidend sind. Drei Arten von Motiven werden unterschieden: extrinsisch, instrumentell und intrinsisch. Extrinsische Motivation liegt vor, wenn eine Beziehung deshalb aufrechterhalten wird, um positive Konsequenzen, die außerhalb der Beziehung liegen (z.B. Status, Ansehen, Geld), zu erreichen. Eine Beziehung ist instrumentell motiviert, wenn positive Konsequenzen, die nur innerhalb einer Beziehung zu erreichen sind, im Vordergrund stehen (z. B. Liebe, Lob, Unterstützung). Intrinsische Motivation schließlich bedeutet, daß die Beziehung einen Wert an sich darstellt. Freude am gemeinsamen Erleben und Rücksichtnahme auf den Partner sind die Kennzeichen einer solchen Beziehung. Intrinsische Motivation stellt die Basis von Treue und romantischer Liebe dar.

Rempel et al. haben ihre Überlegungen in einer Fragebogenstudie überprüft und teilweise bestätigt. An der Untersuchung nahmen verheiratete und unverheiratete heterosexuelle Paare teil, die eine Reihe

verschiedener Liebes-, Vertrauens- und Motivskalen ausfüllen mußten. Die Skalenwerte wurden miteinander korreliert. Erwartungsgemäß zeigten sich hohe Korrelationen zwischen Liebe und Treue, Liebe und intrinsischer Motivation und Treue und intrinsischer Motivation (jeweils etwa  $r = .50$ ).

Der Ansatz von Rempel et al. wirft zwei ineinandergreifende Probleme auf. Die Autoren definieren ihre Vertrauensstufen Vorhersagbarkeit, Zuverlässigkeit und Treue auf der Basis qualitativ-inhaltlicher Aspekte. Besser wäre es gewesen, eine variablenorientierte Definition vorzunehmen, mit anderen Worten, die Bedingungen zu spezifizieren, unter denen die einzelnen Vertrauensstufen auftreten. Dadurch läßt sich die Unterscheidung zwischen drei Stufen des Vertrauens theoretisch begründen und verliert den Anschein einer gewissen Willkürlichkeit.

Die Autoren führen nicht genau aus, wie sich Vertrauen von einer Stufe zur nächsten entwickelt. Man gewinnt den Eindruck, daß primär der Faktor Zeit bzw. die Erfahrung mit dem Partner entscheidend ist. Durch eine stärkere Berücksichtigung von unabhängigen Variablen bei der Konzeption der Vertrauensstufen ließe sich die Entwicklung von Vertrauen möglicherweise differenzierter darstellen.

#### Vertrauen als Persönlichkeitsdisposition

Einige Autoren fassen Vertrauen als Persönlichkeitsdisposition auf und haben Skalen zur Messung dieses Konstrukts entwickelt (Hochreich, 1973; Imber, 1973; Rotter, 1967; Wrightsman, 1964). Am bekanntesten sind die Arbeiten von Rotter. Sein Ansatz wird im folgenden dargestellt.

Rotter (1967, 1971, 1980, 1981) definiert interpersonales Vertrauen (*interpersonal trust*) als die Erwartung, sich auf verbale oder schriftliche Versprechen eines Individuums oder einer Gruppe verlassen zu können. Rotter unterscheidet zwischen spezifischen Erwartungen und generalisierten Erwartungen. Spezifische Erwartungen basieren auf konkreten Erfahrungen in bestimmten Situationen. Generalisierte Erwartungen beziehen sich auf die Erfahrungen in einer Vielzahl ähnlicher Situationen. In einer gegebenen Situation können sowohl die spezifischen als auch die generalisierten Erwartungen zum Tragen kommen. Je weniger vertraut einem eine bestimmte Situation ist, desto stärker ist der Einfluß der generalisierten Erwartungen.

Die generalisierten Erwartungen verfestigen sich zu einem stabilen Persönlichkeitsmerkmal (Rotter, 1954; Rotter, Chance & Phares, 1972). Zur Messung dieser Disposition wurde die Interpersonal Trust Scale (ITS) entwickelt (Rotter, 1967; deutschsprachige Fassungen der Skala stammen von Amelang, Gold & Kübel, 1984, und Krampen, Viebig & Walter, 1982). Die Fragen beziehen sich auf Gruppen von Personen und sind auf fünfteiligen Likert-Skalen mit den Extrempolen "völlige Zustimmung" und "völlige Ablehnung" zu beantworten. Hier zwei Item-Beispiele (vgl. Rotter, 1981): "Die Menschen sind verlogener denn je", "Beim Umgang mit Fremden sieht man sich besser vor, bis ihre Vertrauenswürdigkeit erwiesen ist".

Die ITS hat in Dutzenden Studien Verwendung gefunden. In Anlehnung an Rotter (1971, 1980) können die wesentlichen Ergebnisse der Untersuchungen unter zwei Gesichtspunkten zusammengefaßt werden: Hohes dispositionales interpersonales Vertrauen hat positive Konsequenzen für die Gesellschaft und positive Konsequenzen für das Individuum. Die positiven Konsequenzen für die Gesellschaft bestehen darin, daß vertrauensvolle Personen weniger lügen, weniger betrügen, weniger stehlen, bereit sind, anderen eine zweite Chance zu geben, sowie mehr Vertrauen in staatliche Institutionen haben. Die positiven Konsequenzen für das Individuum können so zusammengefaßt werden: Vertrauensvolle Personen sind glücklicher, angepaßter und weniger konfliktbeladen; wirken auf andere glücklicher, moralischer, sexuell attraktiver und werden

häufiger als Freunde bevorzugt; sind nicht leichtgläubig; öffnen sich anderen mehr; sind besser in der Lage, nonverbales Verhalten anderer Personen zu dekodieren (Sabatelli, Buck & Dreyer, 1983).

Auffallend ist, daß dispositionales Vertrauen mit "guten", sozial erwünschten Verhaltensweisen einherzugehen scheint. In der Tat haben Validitätsstudien eine signifikante Korrelation zwischen der Interpersonal Trust Scale und der Social Desirability Scale (Crowne & Marlowe, 1964) gezeigt ( $r = .29$ , vgl. Rotter, 1967, 1971). Dies macht es im Einzelfall schwierig, wenn nicht gar unmöglich, zu unterscheiden, ob ein bestimmter Effekt durch Vertrauen oder durch soziale Erwünschtheit zustande gekommen ist.

Ein zweiter Kritikpunkt ist wissenschaftstheoretischer Natur und betrifft ganz generell die Erforschung sozialpsychologischer Phänomene mittels stabiler interindividueller Unterschiede. Durch eine derartige Zugangsweise klammert man zwangsweise eine Reihe von Fragen aus, die sich auf die Mechanismen, die Veränderungen und die Funktion eines gegebenen psychologischen Phänomens beziehen. Festinger (1980) beurteilt diese Problematik folgendermaßen: "Too much concern with individual differences could create a mask that hid the underlying dynamic processes. ... If the empirical world looks complicated, if people seem to react in bewilderingly different ways to similar forces, and if I cannot see the operation of universal underlying dynamics ... I have, at the theoretical level, sliced up the world incorrectly. The underlying dynamics are there, and I have to find the theoretical apparatus that will enable me to reveal these uniformities."

#### Das Entstehen von Vertrauen - ein rationaler Prozeß?

Die dargestellten Vertrauentheorien teilen - explizit oder implizit - eine gemeinsame Annahme: Vertrauen entsteht aufgrund von positiven Erfahrungen, die man in der Vergangenheit gemacht hat. Vertrauen ist umso größer, je häufiger und positiver die Erfahrungen sind. Positive Erfahrungen werden auf zukünftige Situationen übertragen und haben zur Folge, daß man Sicherheit verspürt und wenig Risiko sieht. Daher läßt sich der Zusammenhang positive Erfahrung/Vertrauen auch so formulieren: *Vertrauen ist umso größer, je geringer das Risiko in der aktuellen Situation erscheint*. So gesehen stellt sich das Entstehen von Vertrauen als rationaler, von der Erfahrung abhängiger psychologischer Prozeß dar.

#### Die Funktion von Vertrauen

An dieser Stelle sei ein Aspekt angesprochen, der in den referierten Theorien nicht ausgeführt wurde: Welche Funktion hat Vertrauen für ein vertrauendes Individuum? Dieser Frage hat sich Luhmann (1973) ausführlich gewidmet. Er geht von der Überlegung aus, daß das Individuum nicht in der Lage ist, die Überfülle an Information, der es ständig ausgesetzt ist, vollständig zu verarbeiten. Es muß daher Information in geeigneter Weise reduzieren, um Handlungsrichtlinien erstellen zu können. Vertrauen ist ein Mechanismus der Informationsreduktion, wobei Erfahrungen aus der Vergangenheit in die Gegenwart übertragen und in positive Erwartungen zugespitzt werden. Positive vertrauensvolle Erwartungen vermitteln dem Individuum ein Gefühl relativer Sicherheit und sind die Grundlage neuer Interaktionen und Erfahrungen. Diese funktionale Sichtweise läßt folgende Hypothese zu: *Vertrauen entsteht dann, wenn das Individuum keine Sicherheit hat und Sicherheit benötigt*. Mit anderen Worten: *Vertrauen ist umso größer, je größer das Risiko in einer gegebenen Situation ist*. Diese Hypothese steht im direkten Gegensatz zur Grundannahme der "rationalen" Vertrauentheorien und konnte in zwei Studien bestätigt werden (Koller, 1988).



Die Versuchspersonen hatten die Entscheidung zu treffen, ob sie einer Zielperson ein Buch leihen. In der Versuchsbedingung geringes Risiko handelte es sich dabei um eine billige Taschenbuchausgabe, in der Versuchsbedingung hohes Risiko handelte es sich um ein teures Lehrbuch. Nach der Entscheidung (alle Versuchspersonen waren bereit, das Buch zu verleihen) gaben die Versuchspersonen an, ob sie der Zielperson auch in ähnlichen, risikobehafteten Situationen vertrauen würden (Fahrrad verleihen, Wohnungsschlüssel überlassen u.ä.). Der so erhobene Grad des Vertrauens war, unserer Hypothese entsprechend, in der Versuchsbedingung hohes Risiko signifikant höher als in der Versuchsbedingung niedriges Risiko. Offensichtlich ging mit der risikoreichen Entscheidung eine Aufwertung der Zielperson einher, die vertrauensvolle Entscheidungen in anderen Situationen wahrscheinlicher werden ließ.

Zur Erklärung dieses Befundes lassen sich alternativ die Dissonanztheorie (Festinger, 1957) und die Selbstwahrnehmungstheorie (Bem, 1972) heranziehen. Dies deshalb, weil die experimentelle Situation eine freie Entscheidung für eine risikoreiche Handlungsweise (Verleihen des Buches) beinhaltete. Ist das Entstehen vertrauensvoller Erwartungen immer an eine freie Entscheidung für einen Interaktionspartner gebunden? Diese Frage ist deshalb bedeutsam, weil viele Alltagssituationen, die Risiko in sich bergen und in denen Vertrauen entsteht, durch ein hohes Maß an Unfreiwilligkeit gekennzeichnet sind. Eine Person beispielsweise, die während des Urlaubs von heftigen Schmerzen geplagt wird, muß sich an den nächstbesten Arzt wenden. Von einer freiwilligen Entscheidung für die Interaktion oder für den Interaktionspartner kann hier keine Rede sein.

Im folgenden werden einige Überlegungen über einen psychologischen Prozeß der Vertrauensentwicklung dargestellt, bei der der Aspekt der freien Entscheidung keine Rolle spielt. Der hier vorgeschlagene Ansatz rückt die Funktion von Vertrauen in den Vordergrund und ist angelehnt an McGregors (1938) wishful-thinking Hypothese und an kontrolltheoretische Überlegungen.

#### Vertrauen als Wunschdenken

McGregor (1938) hat sich mit dem Einfluß wunschhaften Denkens auf die Wahrnehmung und Vorhersage sozialer Ereignisse beschäftigt. Geht man davon aus, daß Erwartungen das Element der Vorhersage beinhalten, lassen sich McGregors Annahmen auf das Entstehen vertrauensvoller Erwartungen übertragen.

McGregor geht davon aus, daß zwei Gruppen von Variablen eine Vorhersage beeinflussen: (1) Fakten, die über den fraglichen Sachverhalt bekannt sind und (2) Einstellungen, Interessen, Wünsche bezüglich des Sachverhalts. Dies impliziert folgendes: Vorhersagen sind keineswegs immer rationale Urteile auf der Basis vorliegender Tatsachen, sondern unterliegen bis zu einem gewissen Grad auch dem Wunschdenken.

Der Einfluß des Wunschdenkens auf die Vorhersage hängt von zwei Variablen ab: *Ambiguität* (d.h. die Zweideutigkeit der Situation, der Mangel an objektiver Information über den fraglichen Sachverhalt) und *Wichtigkeit* (persönliche Bedeutsamkeit des fraglichen Sachverhalts). Die beiden Variablen Ambiguität und Wichtigkeit stehen in multiplikativer Beziehung zueinander; ist der Wert einer der beiden Variablen null, so ist auch der Einfluß des Wunschdenkens gleich null. Ist die Ambiguität gleich null, so bedeutet dies, daß die Faktenlage eindeutig ist; die Vorhersage wird durch die Fakten determiniert, Wunschdenken kann keinen Einfluß nehmen. Mißt man einem Sachverhalt keine Wichtigkeit bei, so hat man keine Wünsche in bezug auf den Sachverhalt; somit gibt es auch kein Wunschdenken, das Einfluß auf die Vorhersage haben könnte. Maximal ist der Einfluß des Wunschdenkens auf eine Vorhersage dann, wenn sowohl Ambiguität als auch Wichtigkeit sehr groß sind.

McGregor illustrierte seine Hypothese durch Ergebnisse von Meinungsumfragen bei politischen Wahlen. Die Befragten gaben ihre Urteile bezüglich des Ausgangs der Präsidentenwahl 1936 an. Hierbei handelte es sich um einen Sachverhalt von hoher Ambiguität (eine klare Vorhersage war aufgrund der Faktenlage nicht möglich); daher sollte Wunschenken zum Tragen kommen. Tatsächlich zeigte sich, daß 100% der Roosevelt-Anhänger einen Sieg für Roosevelt prognostizierten; für diesen Personenkreis war genau dieses Ergebnis wichtig und wünschenswert. Hingegen glaubten nur 64% der Roosevelt-Gegner an einen Sieg dieses Kandidaten.

Von hoher *Ambiguität* in Vertrauens-Situationen kann man beispielsweise dann sprechen, wenn man mit einem Interaktionspartner keine Erfahrungen hat, oder wenn man über keine Sanktionsmöglichkeiten verfügt (d.h. man kann die Verhaltensrichtung des Interaktionspartner nicht lenken). Große *Wichtigkeit* ist dann gegeben, wenn man sich ein bestimmtes Ergebnis der Interaktion wünscht, beispielsweise die Rückgabe eines verliehenen Buches oder der erfolgreiche Ausgang einer medizinischen Operation. Die Variable *Wichtigkeit* ist bestimmt durch die Attraktivität des Interaktionsziels und/oder durch die Furcht vor dem Nichterreichen des Interaktionsziels (d.h. das Risiko der Situation).

Mit Hilfe des Begriffsrahmens der wishful-thinking Hypothese lassen sich die "rationalen" Befunde von Deutsch und der vorhin angeführte "irrationale" Befund von Koller (1988) miteinander integrieren. In den Deutsch-Experimenten wurde die Wichtigkeit des Interaktionsziels konstant gering gehalten (es ging um den Gewinn von Spielpunkten), wodurch sich Wunschenken nicht am Aufbau von Vertrauen durchsetzen konnte. Hingegen wurde in einigen Versuchsgruppen die Ambiguität der Situation gesenkt, beispielsweise durch die Erhöhung der Machtposition (Solomon, 1960) oder durch die Möglichkeit von Kommunikation (Loomis, 1959). In diesen Situationen kam es zu einer Erhöhung des Vertrauens aufgrund der erfahrungsbedingten Kenntnis, daß sich ein Partner dann eher wohlwollend verhalten wird, wenn er Sanktionen zu befürchten hat oder wenn eine vorherige Absprache möglich war.

In den Studien von Koller (1988) hingegen wurde die Ambiguität der Situation konstant hoch gehalten, hingegen die Wichtigkeit des Interaktionsziels variiert. In der Bedingung hohes Risiko war die Erreichung des Interaktionsziels (nämlich die Rückgabe des Buches) wünschenswerter, da es sich um ein wertvolleres Buch handelte als in der Bedingung geringes Risiko. Der wishful-thinking Hypothese entsprechend war der Aufbau von Vertrauen größer in der Bedingung hohes Risiko als in der Bedingung geringes Risiko.

Die Funktion von *Vertrauen als Wunschenken* kann in der Kompensation von mangelnder Kontrolle über die Umwelt gesehen werden. Die kontrolltheoretische Grundannahme lautet bekanntermaßen: Der Mensch ist bestrebt, Kontrolle über seine Umwelt ausüben zu können, um so in der Lage zu sein, positive Ereignisse herbeizuführen und negative Ereignisse abzuwehren (s. zusammenfassend Osnabrügge, Stahlberg & Frey, 1985). Die Wahrnehmung, Kontrolle ausüben zu können, wirkt sich sehr nachhaltig auf die psychische Befindlichkeit aus. Mangelnde Kontrolle hat Motivationsverlust, depressiv gefärbte Emotionen und Lerndefizite zur Folge (Seligman, 1975).

Situationen, in denen Vertrauen eine Rolle spielt, sind dadurch gekennzeichnet, daß das Individuum mangelnde Kontrolle über die Umwelt hat. Genauer gesagt, ist das fragliche Interaktionsziel vom Wohlwollen des Interaktionspartners abhängig. Durch Vertrauen in den Interaktionspartner wird die subjektive Wahrscheinlichkeit des Erreichens des Interaktionsziels größer. Durch Vertrauen wird der Interaktionspartner zum "Werkzeug", mit dessen Hilfe man das gewünschte Interaktionsziel erreicht. In der Diktion von Rothbaum, Weisz und Snyder (1982) kann Vertrauen als Prozeß der *sekundären Kontrolle* bezeichnet werden. Das vertrauende Individuum übt nicht direkte Kontrolle aus, indem es die Umwelt mit seinen

Wünschen in Einklang bringt (primäre Kontrolle), sondern gibt sich mit indirekter Kontrolle zufrieden, indem es sich mit den Umweltgegebenheiten arrangiert (sekundäre Kontrolle).

Die hier vorgebrachten Überlegungen zeigen einen Weg, Vertrauen in einen größeren theoretischen Rahmen zu stellen, der die Integration bestehenden Wissens erlaubt und zur Ableitung neuer Hypothesen anregt.

### 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.
- Anderson, N. H. (1968). Likableness ratings of 555 personality trait words. Journal of Personality and Social Psychology, 9, 272-279.
- Bem, D. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 6, pp. 1-62). New York: Academic Press.
- Bierhoff, H. W. (1983). Vertrauen und soziale Interaktion. In G. Lürer (Ed.), Bericht über den 33. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Mainz 1982 (Vol. 2, pp. 525-532). Göttingen: Hogrefe.
- Bierhoff, H. W. (1984). Sozialpsychologie. Ein Lehrbuch. Stuttgart: Kohlhammer.
- Bierhoff, H. W., Buck, E. & Schreiber, C. (1983). Vertrauen und soziale Interaktion: Einflüsse von interpersoneller Orientierung, Bekanntheit und Machtbalance in Rollenspielen. Berichte aus dem Fachbereich Psychologie der Phillips-Universität Marburg/Lahn, Nr. 81.
- Boyle, R. & Bonacich, P. (1970). The development of trust and mistrust in mixed-motive games. Sociometry, 33, 123-139.
- Brückerhoff, A. (1982). Vertrauen. Ein Versuch einer phänomenologisch-idiographischen Näherung an ein Konstrukt. Phil. Diss., Universität Münster.
- Busz, M., Cohen, R., Poser, U., Schümer, A., Schümer, R. & Sonnenfeld, C. (1972). Die soziale Bewertung von 880 Eigenschaftsbegriffen sowie die Analyse der Ähnlichkeitsbeziehungen zwischen einigen dieser Begriffe. Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie, 19, 282-308.
- Conviser, R. H. (1973). Towards a theory of interpersonal trust. Pacific Sociological Review, 16, 377-399.
- 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). The effect of motivational orientation upon trust and suspicion. Human Relations, 13, 123-139.
- Deutsch, M. (1973). The resolution of conflict: Constructive and destructive processes. New Haven, CT: Yale University Press.

- Deutsch, M. & Solomon, L. (1959). Reactions to evaluations by others as influenced by self-evaluations. Sociometry, 22, 93-112.
- Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L. (1980). Looking backward. In L. Festinger (Ed.), Retrospections on social psychology (pp. 221-238). New York: Oxford University Press.
- Giffin, K. (1967). The contribution of studies of source credibility to a theory of interpersonal trust in the communication process. Psychological Bulletin, 68, 104-120.
- Hochreich, D. J. (1973). A children's scale to measure interpersonal trust. Developmental Psychology, 9, 141.
- Imber, S. (1973). Relationship of trust to academic performance. Journal of Personality and Social Psychology, 28, 145-150.
- Irlé, M. (1975). Lehrbuch der Sozialpsychologie. Göttingen: Hogrefe.
- Kee, H. W. & Knox, R. E. (1970). Conceptual and methodological considerations in the study of trust and suspicion. Journal of Conflict Resolution, 14, 357-366.
- Kelley, H. H. (1972). Attribution in social interaction. In E. E. Jones et al. (Eds.), Attribution: Perceiving the causes of behavior (pp. 1-26). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Koller, M. (1988). Risk as a determinant of trust. Basic and Applied Social Psychology, 9, 265-276.
- Krampen, G., Viebig, J. & Walter, W. (1982). Entwicklung einer Skala zur Erfassung von sozialem Vertrauen. Diagnostica, 28, 242-247.
- Krivohlavy, J. (1974). Zwischenmenschliche Konflikte und experimentelle Spiele. Bern: Huber.
- Kruglanski, A. W. (1970). Attributing trustworthiness in supervisor-worker relations. Journal of Experimental Social Psychology, 6, 214-232.
- Lindskold, S. (1978). Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation. Psychological Bulletin, 85, 772-793.
- Loomis, J. L. (1959). Communication, the development of trust and cooperative behavior. Human Relations, 12, 305-315.
- Luhmann, N. (1973). Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität (2. Aufl.) Stuttgart: Enke.
- Maslow, A. (1954). Motivation and personality. New York: Harper.
- McGregor, D. (1938). The major determinants of the prediction of social events. Journal of Abnormal and Social Psychology, 33, 179-204.
- Narowski, C. (1974). Vertrauen. Begriffsanalyse und Operationalisierungsversuch. Phil. Diss., Universität Tübingen.
- Osgood, C. E. (1974). Wechselseitige Initiative. In E. Krippendorff (Ed.), Friedensforschung (pp. 357-392). Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Osnabrügge, G., Stahlberg, D. & Frey, D. (1985). Die Theorie der kognizierten Kontrolle. In D. Frey & M. Irlé (Eds.), Theorien der Sozialpsychologie (Vol. 3, pp. 127-172). Bern: Huber.
- Petermann, F. (1985). Psychologie des Vertrauens. Salzburg: Otto Müller Verlag.
- 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.

- Rapaport, A. & Chammah, M. A. (1965). Prisoner's dilemma. A study in conflict and cooperation. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Rempel, J. K., Holmes, J. G. & Zanna, M. (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. (1954). Social learning and Clinical Psychology. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. Journal of Personality, *35*, 651-655.
- 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.
- Rotter, J. B. (1981). Vertrauen. Das kleinere Risiko. Psychologie heute, März 1981, 23-29.
- Rotter, J. B., Chance, J. E. & Phares, E. J. (Eds.) (1972). Applications of social learning theory of personality. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- 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.
- Schönbach, P. (1972). Likableness ratings of 100 German personality-trait words corresponding to a subset of Anderson's 555 trait words. European Journal of Social Psychology, *2*, 327-334.
- Seligman, M. E. P. (1975). Helplessness. San Francisco: Freeman.
- Solomon, L. (1960). The influence of some types of power relationships and game strategies upon the development of interpersonal trust. Journal of Abnormal and Social Psychology, *61*, 223-230.
- Stack, L. (1978). Trust. In H. London & J. E. Exner (Eds.), Dimensions of personality (pp. 561-599). New York: Wiley.
- Strickland, L. H. (1958). Surveillance and trust. Journal of Personality, *26*, 200-215.
- Thorslund, C. (1976). Interpersonal Trust: A review and examination of the concept. Göteborg Psychological Reports, Vol.6.
- Worchel, P. (1979). Trust and distrust. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), The social psychology of intergroup relations (pp. 174-187). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Wrightsmann, L. S. (1964). Measurement of philosophies of human nature. Psychological Reports, *14*, 723-751.

# Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans Dieter Mummendey,  
Universität Bielefeld, Postfach 8640, 4800 Bielefeld 1

(pro Heft DM 2,50)

- Nr.129 D. Brackwede: Zur Kritik der Anwendungsorientierung in der Psychologie (7/86)
- Nr.130 H.D. Mummendey, R. Mielke: Selbstkonzepte von Spitzensportlern – Eine Analyse ihrer Autobiographien (9/86)
- Nr.131 R. Niketta: "Sich im Schatten schöner Frauen sonnen": Nur für Männer mit niedriger Selbsteinschätzung interessant? (11/86)
- Nr.132 H.D. Mummendey, R. Mielke: Untersuchung der Selbstdarstellung von Sportlern bei der Persönlichkeits- und Selbstkonzeptfassung (1/87)
- Nr.133 R. Niketta: Das eigene Geschlecht mit den Augen des anderen Geschlechts sehen: Gibt es bei Attraktivitätsschätzungen geschlechtsspezifische Unterschiede? (3/87)
- Nr.134 H.D. Mummendey, R. Mielke, G. Sturm: Selbstkonzepte als Ergebnisse von Impression-Management: Erste Untersuchungen (5/87)
- 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)