

# Vertrauen in Personen

---

Birte Siem

## 1 Einleitung

Es ist schwer, sich eine Beziehung oder eine Interaktion zwischen Menschen vorzustellen, die nicht ein Mindestmaß an Vertrauen zwischen den Beteiligten erfordert, um gut zu funktionieren. Selbst eine so profane Interaktion wie die zwischen einer Taxifahrerin und einem Fahrgast kommt nicht gänzlich ohne Vertrauen aus: Die Taxifahrerin vertraut dem Fahrgast, dass dieser sie beim Fahren nicht behindert, das Taxi nicht verschmutzt und die Fahrt am Zielort bezahlt. Der Fahrgast wiederum vertraut der Taxifahrerin, dass diese ihn unfallfrei am gewünschten Zielort abliefert und nicht zu viel Geld für die Fahrt verlangt. Ohne ein gewisses Maß an gegenseitigem Vertrauen würde die Taxifahrt vermutlich gar nicht erst zustande kommen.

Doch worauf basiert das Vertrauen in derartigen Situationen? Wann und warum vertrauen wir anderen Personen, auch wenn wir sie gar nicht oder nur sehr oberflächlich kennen? Mit diesen Fragen beschäftigt sich der vorliegende Beitrag. Dabei wird eine sozialpsychologische Perspektive eingenommen. Vertreter:innen dieser Perspektive verstehen Vertrauen traditionellerweise als ein Phänomen, das zwischen einer vertrauensgebenden und einer vertrauensnehmenden Person stattfindet, also innerhalb einer Dyade – im Beispiel zwischen der Taxifahrerin und dem Fahrgast. Entsprechend wird in der Sozialpsychologie auch oftmals von *interpersonalem Vertrauen* oder *Vertrauen in Personen* (in Abgrenzung von zum Beispiel Vertrauen in Organisationen oder Vertrauen in eine Institution, zum Beispiel die Wissenschaft) gesprochen. Dieser Fokus auf Vertrauen in Personen spiegelt sich auch in verschiedenen, innerhalb der sozialpsychologischen Vertrauensforschung etablierten Definitionen von Vertrauen wider, die sich im Kern folgendermaßen zusammenfassen lassen: Vertrauen wird hier oftmals als ein psychologischer Zustand verstanden, der die Bereitschaft einer Person beinhaltet, sich vulnerabel (also verletzlich) zu machen gegenüber einer anderen Person, der grundsätzlich positive Absichten zugeschrieben werden, deren Reaktionen auf die gezeigte Vertrauensbereitschaft aber nicht vorhersehbar und/oder kontrollierbar sind (zum Beispiel Mayer/Davis/Schoormann 1995; Rousseau et al. 1998). So nimmt der Fahrgast eine gewisse *Verletzlichkeit* in Kauf (zum Beispiel in Form des Risikos, nicht an den gewünschten

Zielort gebracht zu werden), da er annimmt, die Taxifahrerin werde in seinem Sinne handeln, obwohl er nicht sicher wissen kann, ob sie tatsächlich so handeln wird.

Im Folgenden werden in einem ersten Teil überblicksartig zentrale sozialpsychologische Ansätze und Forschungsbefunde zur Frage, wann und warum Menschen einem Gegenüber vertrauen, dargestellt. Dabei liegt der Fokus auf Ansätzen und Befunden, die sich mit Vertrauen in weitgehend *fremde* Personen beschäftigen. In einem zweiten Teil wird sich eingehender und anhand ausgewählter Befunde aus dem Bereich der Hilfeforschung mit der Rolle der *wahrgenommenen Gruppenzugehörigkeit* des Gegenübers als einer zentralen Quelle interpersonales Vertrauens in fremde Personen befasst. In einem letzten Teil wird ein kritischer Blick auf die bisherige sozialpsychologische Vertrauensforschung geworfen. Insbesondere wird in diesem Teil diskutiert, inwieweit die traditionellerweise in der sozialpsychologischen Forschung verwendeten Konzeptualisierungen von Vertrauen realen Situationen gerecht werden.

## 2 Vertrauen in fremde Personen – Zentrale Ansätze und Forschungsbefunde

Die sozialpsychologische Forschung beschäftigt sich mit der Rolle interpersonales Vertrauens in verschiedenen Formen zwischenmenschlicher Beziehungen. Die Arbeiten lassen sich grob vier Beziehungsformen zuordnen, die sich hinsichtlich ihrer Enge und Intimität auf einem Kontinuum anordnen lassen (siehe auch Simpson/Vieth 2021). Der Großteil der Forschung konzentriert sich auf die Rolle interpersonales Vertrauens in der wohl engsten beziehungsweise intimsten Beziehungsform, den romantischen Beziehungen. Dabei wurde unter anderem untersucht, wie sich das Vertrauen in eine:n Beziehungspartner:in auf die Bereitschaft, dieser oder diesem: Informationen über sich selbst preiszugeben (zum Beispiel McCarthy/Wood/Holmes 2017) oder ihr:ihm nach einer Grenzüberschreitung zu vergeben (zum Beispiel Molden/Finkel 2010) auswirkt. Zu Vertrauen in Familienmitglieder und Freund:innen hingegen, einer weiteren Form enger Beziehungen, wurde bisher vergleichsweise weniger geforscht. Relativ viel Forschung findet sich hingegen zu Vertrauen im Kontext von (in der Regel mäßig engen) Arbeitsbeziehungen. Diese Forschung konzentriert sich bisher vor allem auf die Auswirkungen von Vertrauen von Mitarbeiter:innen in Kolleg:innen (zum Beispiel De Jong/Dirks/Gillespie 2016) oder von Mitarbeiter:innen in Vorgesetzte (zum Beispiel Brower et al. 2009).

Während die genannten Studien sich alle auf bestehende Beziehungen konzentrieren, in denen die beteiligten Personen bereits eigene Erfahrungen mit dem Gegenüber gesammelt haben, beschäftigt sich ein vierter Forschungsbereich, der im vorliegenden Beitrag im Fokus steht, mit Vertrauen in weitgehend oder sogar gänzlich fremde Personen. Hier steht vor allem die Frage im Vordergrund, wann (und

warum) Menschen einer anderen Person, über die sie nur sehr wenige Informationen haben, vertrauen beziehungsweise nicht vertrauen. In unserem Taxifahrt-Beispiel muss der potentielle Fahrgast sehr schnell eine Vertrauensentscheidung treffen, und dies – vorausgesetzt er kennt die Taxifahrerin nicht bereits – auf der Basis nur weniger verfügbarer Informationen wie zum Beispiel dem äußeren Erscheinungsbild der Taxifahrerin. Im Alltag finden sich eine Vielzahl von Situationen und Interaktionen, die ein gewisses Vertrauen in weitgehend oder gänzlich Fremde erfordern. Eltern vertrauen ihre Kinder Erzieher:innen an, die ihnen zunächst unbekannt sind; Patient:innen setzen Vertrauen in Mediziner:innen, von denen sie bisher lediglich ein Foto auf der Praxis-Website gesehen haben.; Menschen treffen ein Blind-Date, mit dem sie zuvor nur kurz gechattet haben. Vertrauen in Fremde ist also unerlässlich, um eine Vielzahl verschiedener sozialer Beziehungen zu initiieren (Dunning/Fetchenhauer/Schlösser 2019).

Gleichzeitig dürfte es Vertrauen in Fremde aber gar nicht geben, zumindest einer strengen Auslegung von theoretischen Ansätzen der rationalen Entscheidung (*Rational Choice*) nach (siehe auch Dunning/Fetchenhauer/Schlösser 2019). Diese *Rational-Choice*-Ansätze schreiben Akteur:innen grundsätzlich rationales, das heißt nutzenmaximierendes Verhalten zu. Nach dieser Logik dürfte der Fahrgast der Taxifahrerin nicht vertrauen, da diese ihm im Sinne der Maximierung ihres eigenen Nutzens einen stark überbewerteten Fahrpreis abknöpfen würde. Solange also nicht sicher ist, dass das eigene Vertrauen nicht ausgenutzt wird, wäre es die rationale Entscheidung, dem Gegenüber nicht zu vertrauen (Hardin 2002). Diese Überlegung soll kurz an einem in der sozialpsychologischen Forschung zu interpersonalem Vertrauen in Fremde oft verwendeten Paradigma, dem sogenannten Vertrauensspiel (*Trust Game*) (Berg/Dickhaut/McCabe 1995) verdeutlicht werden. In einer häufig verwendeten Variante dieses Spiels interagieren zwei Personen, Person A und Person B, die einander allerdings nicht sehen und keinerlei Informationen über das jeweilige Gegenüber vorliegen haben. Zu Beginn des Spiels erhält Person A einen Geldbetrag (zum Beispiel 5 Euro) und kann entscheiden, ob sie diesen Betrag für sich selbst behalten oder Person B geben möchte. Zusätzlich bekommt Person A die Information, dass, wenn sie sich entscheidet, den Geldbetrag an Spielperson B zu geben, der Betrag vervierfacht wird (20 Euro) und Person B dann entscheiden kann, ob sie die Hälfte davon (10 Euro) an Person A zurückgibt. Rational-Choice-Ansätzen zufolge sollte Person A den zu Beginn erhaltenden Geldbetrag von 5 Euro behalten (das heißt Person B nicht vertrauen), da eine rational handelnde Person B den vervierfachen Betrag auf jeden Fall behalten würde.

Dennoch zeigen eine Vielzahl empirischer Studien, die dieses oder ein ähnliches Vertrauensspiel-Paradigma verwenden, dass relativ viele Menschen bereit sind, sich gegenüber einer ihnen fremden Person vulnerabel zu machen, indem sie dieser ihren Geldbetrag zukommen lassen (zum Beispiel Johnson/Mislin 2011; Van Lange 2015), selbst wenn es sich dabei um beträchtlichere Beträge als die im Bei-

spiel genannten handelt (zum Beispiel Johansson-Stenman/Mahmud/Martinsson 2005). Menschliches Verhalten steht also offenbar oftmals nicht im Einklang mit den zentralen Annahmen von Rational-Choice-Ansätzen. Aber lässt sich aus diesen Studienergebnissen ableiten, dass Menschen Fremden in der Regel bedingungslos vertrauen? Dies wäre aus mindestens zwei Gründen ein vorschneller Schluss. Erstens handelt es sich nicht um vernachlässigender Prozentsatz der Teilnehmenden von Vertrauensspiel-Studien *nicht* vertrauensvoll. Und zweitens sind die oben beschriebenen, unter streng kontrollierten Bedingungen im Labor durchgeführten Vertrauensspiel-Studien mit Interaktionssituationen zwischen fremden Personen im realen Leben nur bedingt vergleichbar. Insbesondere liegen in realen Situationen in der Regel zumindest minimale Informationen zum Gegenüber vor (zum Beispiel in Form von Merkmalen des äußerlichen Erscheinungsbilds), die beeinflussen können, als wie vertrauenswürdig es wahrgenommen wird.

Im Folgenden wird daher ein systematischer Überblick gegeben über theoretische Ansätze und empirische Forschungsbefunde zur Frage, wann (und warum) Menschen einer fremden Person vertrauen. Dabei wird bewusst über Rational-Choice-Ansätze hinausgegangen und es werden im Einklang mit einflussreichen Modellen zu dyadischem Vertrauen (zum Beispiel Mayer/Davis/Schoormann 1995) drei verschiedene Vertrauensquellen genauer beleuchtet: Charakteristika der vertrauensgebenden Person, Charakteristika der vertrauensnehmenden Person und Charakteristika des Kontexts und der Beziehung zwischen den beiden Personen.

## 2.1 Charakteristika der vertrauensgebenden Person

Menschen unterscheiden sich in ihrer grundlegenden Bereitschaft, anderen Menschen zu vertrauen. Diese Bereitschaft wird oft als Disposition im Sinne einer stabilen Persönlichkeitseigenschaft verstanden (zum Beispiel Mayer/Davis/Schoormann 1995; Rotter 1967). Ein Fahrgast mit einem hoch ausgeprägten dispositionellen Vertrauen würde also nicht nur mit einer recht hohen Wahrscheinlichkeit der Taxifahrerin mit Vertrauen begegnen, sondern auch anderen Menschen, und dies in verschiedenen Situationen und zu verschiedenen Zeitpunkten. Neuere Forschung lässt vermuten, dass der genetische Anteil an dieser Disposition eher gering ausfällt (zum Beispiel Van Lange/Vinkhuyzen/Posthuma 2014), während kulturellen oder gesellschaftlichen Faktoren (zum Beispiel der Einkommensverteilung in einer Gesellschaft; dem medial vermittelten Bild über die *menschliche Natur*) ein größerer Einfluss zukommt (für einen Überblick siehe Van Lange 2015).

In neuerer Forschung werden zunehmend auch weitere Variablen seitens der vertrauensgebenden Person in den Blick genommen (für einen Überblick siehe Thielmann/Hilbig 2015). Erstens sind dies vorangegangene eigene Erfahrungen in vergleichbaren vertrauensrelevanten Situationen (zum Beispiel Bolton/Katok/Ockenfels 2004). Derartige Erfahrungen können sich auf die in einer neuen Situati-

on wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit des Gegenübers auswirken und damit das dieser Person entgegengebrachte Vertrauen beeinflussen. Wenn der Fahrgast in unserem Beispiel in der Vergangenheit also verschiedentlich schlechte Erfahrungen mit Taxifahrer:innen gemacht hat, generalisieren diese Erfahrungen mit hoher Wahrscheinlichkeit auf die konkrete Situation, sprich: er dürfte vermutlich auch die Taxifahrerin in der gegenwärtigen Situation als weniger vertrauenswürdig einschätzen beziehungsweise ihr weniger Vertrauen entgegenbringen, selbst wenn es sich um eine andere Person handelt.

Soziale Projektion ist ein zweiter Prozess, der zunehmend als relevante *Eigenschaft* der vertrauensgebenden Person betrachtet wird, die sich auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit eines Gegenübers auswirkt (für einen Überblick siehe Thielmann/Hilbig 2015). Unter sozialer Projektion wird die (nicht unbedingt korrekte) Annahme verstanden, dass andere Menschen sich ähnlich wie man selbst verhalten (zum Beispiel Krueger/Acevedo 2005). Hält man sich selbst für vertrauenswürdig, sollte man nach dieser Perspektive also annehmen, dass auch das Gegenüber das eigene Vertrauen nicht ausnutzen wird (zum Beispiel Thielmann/Hilbig 2014; Yamagishi et al. 2013). Inwieweit Menschen zu sozialer Projektion neigen, variiert allerdings von Person zu Person, so dass auch der Schluss von eigener Vertrauenswürdigkeit auf die anderen Personen zugeschriebene Vertrauenswürdigkeit unterschiedlich stark ausfällt (Krueger/Acevedo 2007).

Zusammengenommen lassen sich also verschiedene Faktoren seitens der vertrauensgebenden Person ausmachen, die einen Einfluss darauf haben, in welchem Ausmaß sie einem fremden Gegenüber vertraut. Dabei ist anzumerken, dass diese Faktoren sich wechselseitig beeinflussen. So legen Forschungsergebnisse zum Beispiel nahe, dass sich wiederholte vertrauensrelevante eigene Erfahrungen (zum Beispiel betrogen zu werden) auf die Ausprägung dispositionellen Vertrauens auswirken können (Glanville/Paxton 2007). Zudem sollten sich Charakteristika der vertrauensgebenden Person insbesondere dann stark auf das Vertrauen in eine fremde Person auswirken, wenn über diese so gut wie keine Informationen vorliegen (zum Beispiel Mayer/Davis/Schoormann 1995; Schoorman/Mayer/Davis 2007). Während dies in einigen Studien im Labor der Fall ist, liegen in Interaktionssituation mit Fremden in der Realität meist einige Informationen über das Gegenüber (zum Beispiel in Form der äußeren Erscheinung) vor, die die Vertrauensentscheidung ebenfalls beeinflussen (zum Beispiel Mayer/Davis/Schoormann 1995; siehe auch sogenannte Person x Situation-Ansätze, zum Beispiel Fleenor/Noftle 2008). Im Einklang mit einer solchen interaktionistischen Perspektive zeigen Ergebnisse von Studien, die Vertrauen in realen Interaktionen untersuchen, auch meist, dass dispositionelles Vertrauen allein nur einen relativ moderaten Anteil des Vertrauens in andere Personen erklärt (zum Beispiel Weiss et al. 2021).

## 2.2 Charakteristika der vertrauensnehmenden Person

Ein weiterer Anteil des Vertrauens in fremde Personen lässt sich durch Charakteristika der vertrauensnehmenden Person erklären. Die sozialpsychologische Forschung konzentriert sich hier insbesondere auf solche Charakteristika, die Auskunft über die Vertrauenswürdigkeit eines weitgehend fremden Gegenübers geben, die wiederum entscheidend ist für die Bereitschaft, dieser Person zu vertrauen (Mayer/Davis/Schoormann 1995). Aber was lässt uns ein Gegenüber als besonders vertrauenswürdig wahrnehmen? In der sozialpsychologischen Vertrauensforschung lassen sich grob zwei Forschungslinien unterscheiden, die sich dieser Frage widmen: Forschung zur Frage, welche Eigenschaften der vertrauensnehmenden Person für deren wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit zentral sind, und Forschung zur Frage, welche oberflächlichen Hinweisreize (*Cues*) vertrauensgebende Personen heranziehen, um die Vertrauenswürdigkeit von Fremden einzuschätzen.

Verschiedene Forschungsgruppen haben sich mit der der Frage beschäftigt, welche Eigenschaften der vertrauensnehmenden Person für deren wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit zentral sind. Auch wenn je nach Ansatz leicht verschiedene Eigenschaften identifiziert wurden oder sich deren Bezeichnungen unterscheiden, lassen sie sich doch um drei Kerneigenschaften gruppieren (zum Beispiel Mayer/Davis/Schoormann 1995; siehe auch Brambilla/Leach 2014; Fiske/Cuddy/Glick 2007): Fähigkeit, Benevolenz und Integrität. Fähigkeit bezieht sich dabei auf die Kenntnisse, Kompetenzen und Fertigkeiten der vertrauensnehmenden Person in Bezug auf einen konkreten Bereich; Benevolenz auf die wohlwollenden Absichten der vertrauensnehmenden Person der vertrauensgebenden Person gegenüber; und Integrität auf die Bereitschaft der vertrauensnehmenden Person, sich übereinstimmend mit zentralen gesellschaftlichen Werten und moralischen Prinzipien (zum Beispiel Gerechtigkeit, Ehrlichkeit) zu verhalten. Im Taxifahrt-Beispiel würde eine Taxifahrerin, die eine langjährige, unfallfreie Berufspraxis vorzuweisen hat (Fähigkeit), der das Wohl der Kund:innen sehr am Herzen liegt (Benevolenz) und die sich an Abmachungen zur Fahrtstrecke hält (Integrität) demnach als sehr vertrauenswürdig wahrgenommen werden.

Doch woher beziehen vertrauensgebende Personen diese Informationen, wenn es sich bei dem Gegenüber um eine weitgehend fremde Person handelt, mit der sie selbst noch keine Erfahrungen gemacht haben? Eine mögliche Quelle ist hier die Reputation der vertrauensnehmenden Person, also die Anerkennung (oder Geringschätzung), die die Person durch Dritte erfährt (zum Beispiel Boero et al. 2009; Yamagishi/Yamagishi 1994). Im Beispiel könnte die Entscheidung, der Taxifahrerin zu vertrauen zum Beispiel durch Bewertungen ehemaliger Kund:innen auf einer einschlägigen Rating-Seite im Internet beeinflusst werden. Vertrauensentscheidungen müssen allerdings oftmals sehr schnell getroffen werden, so dass vertrauensgeben-

den Personen derartige Informationen – sofern sie denn überhaupt vorliegen – gar nicht rezipieren können.

In solchen Situationen wird die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit oftmals durch bestimmte oberflächliche Hinweisreize (*Cues*) im äußerlichen Erscheinungsbild und Auftreten des Gegenübers beeinflusst. Die Forschung hierzu konzentriert sich vor allem auf Merkmale des Gesichts, den Gesichtsausdruck, die mimische Ausdrucksfähigkeit und Körpersprache (für einen Überblick siehe Thielmann/Hilbig 2015). Verschiedene Studienergebnisse legen beispielsweise nahe, dass Menschen verschiedener Kulturkreise relativ übereinstimmend Personen mit hohen Augenbrauen, ausgeprägten Wangenknochen und breitem Kinn als vertrauenswürdiger einschätzen als Personen mit niedrigen Augenbrauen, flachen Wangenknochen und spitzem Kinn (zum Beispiel Birkás et al. 2014; Todorov/Baron/Oosterhof 2008). Personen mit einem (echten) lächelnden Gesichtsausdruck oder einer entspannten Körperhaltung werden zudem in der Regel als vertrauenswürdiger wahrgenommen als Personen mit einem ernsten Gesichtsausdruck oder einer angespannten Körperhaltung (Centorrino et al. 2015; Naumann et al. 2009). Diese Cues werden von Menschen oftmals spontan, automatisch und innerhalb weniger Millisekunden für ihre Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Gegenübers herangezogen (zum Beispiel Bonnefon/Hopfensitz/De Neys 2013; Klapper et al. 2016; Todorov 2008; van't Wout/Sanfrey 2008; Willis/Todorov 2006). Die resultierenden Einschätzungen müssen allerdings nicht korrekt sein. So gibt es zwar einige Studien, die nahelegen, dass Menschen aufgrund von Cues im Gesicht des Gegenübers dessen Vertrauenswürdigkeit korrekt einschätzen können (zum Beispiel Little et al. 2013), andere Studien wiederum deuten darauf hin, dass derartige Einschätzungen in der Regel auf dem Zufallsniveau liegen (zum Beispiel Rule et al. 2013; Todorov et al. 2015). Zudem fehlt es bisher an Forschung, die derartige Cues systematisch mit den für die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit relevanten Eigenschaften (Fähigkeit, Benevolenz, Integrität) in Verbindung setzt.

## 2.3 Charakteristika des Kontexts und der Beziehung

Bei den bisherigen Ausführungen wurde weitgehend außer Acht gelassen, dass vertrauensgebende und vertrauensnehmende Personen – auch dann, wenn es sich um einander fremde Personen handelt – immer auch in einer Beziehung zueinander stehen und die Interaktion zwischen ihnen zudem in einen spezifischen Kontext eingebettet ist. Charakteristika des Kontexts und der Beziehung sollten interpersonales Vertrauen damit ebenfalls beeinflussen.

In Bezug auf potentiell relevante Kontext-Charakteristika hat sich die bisherige sozialpsychologische Forschung vor allem auf die Frage konzentriert, inwieweit der Kontext, in dem die Interaktion zwischen vertrauensnehmender und vertrauensgebender Person stattfindet, betrügerisches oder ausnutzendes Verhalten sei-

tens der vertrauensnehmenden Person fördert (zum Beispiel Kelley 2003). In Kontexten, in denen die vertrauensnehmende Person deutlich besser dastehen würde, wenn sie das ihr entgegengebrachte Vertrauen ausnutzt, anstatt es zu honorieren, sollte auch das Vertrauen der vertrauensgebenden Person generell geringer ausfallen (siehe auch Thielman/Hilbig 2015). Für die Taxifahrerin sollte die Versuchung, den Fahrgast auszunutzen – indem sie eine unnötig lange Strecke wählt und einen übersteuerten Fahrpreis verlangt – beispielsweise dann besonders groß sein, wenn es keine klaren Regelungen zur Höhe des Fahrpreises und nur sehr eingeschränkte Fahrgastrechte gibt. Wenn es gleichzeitig auch nur geringfügige Sanktionen für ein solch betrügerisches Verhalten gibt (siehe Balliet/Mulder/Van Lange 2011), zum Beispiel keine Möglichkeit der strafrechtlichen Verfolgung, sollten diese Kontextfaktoren zusammengekommen dazu führen, dass der Fahrgast der Taxifahrerin weniger vertraut als in einem Setting, in dem betrügerisches Verhalten für diese weniger *attraktiv* ist.

Neben dem konkreten Kontext hat sich sozialpsychologische Forschung zu interpersonalem Vertrauen auch mit verschiedenen Charakteristika der Beziehung zwischen vertrauensgebender und vertrauensnehmender Person beschäftigt. Für interpersonales Vertrauen in Fremde sind vor allem zwei dieser Forschungslinien relevant: Forschung zur Machtverteilung in der Beziehung und Forschung zur Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung. Beide Forschungslinien sind jedoch durch recht uneinheitliche Befunde gekennzeichnet. So sprechen einige Befunde zur Machtverteilung innerhalb einer Beziehung dafür, dass mächtigere Personen – also Personen, die die Ergebnisse einer Interaktion für sich selbst und das Gegenüber stärker bestimmen können – weniger vertrauen als weniger mächtige Personen (vermutlich aufgrund der Sorge, ihre Macht könnte ihnen genommen werden; zum Beispiel Schilke/Reimann/Cook 2015). Andere Arbeiten legen hingegen das Gegenteil nahe, also geringeres Vertrauen weniger mächtiger Personen (vermutlich aufgrund der Sorge, ausgenutzt zu werden; zum Beispiel van Prooijen/Van Lange 2014). Neuere Forschungsarbeiten lassen vermuten, dass vor allem das Ausmaß der *Machtdifferenz* entscheidend für Vertrauen ist: Je größer diese Differenz innerhalb einer Beziehung, desto geringer vermutlich das Vertrauen in das Gegenüber – sowohl seitens der mächtigeren als auch seitens der weniger mächtigen Person (Weiss et al. 2021). Sollte also der Fahrgast eine substanziell mächtigere Position haben als die Taxifahrerin (zum Beispiel, weil die Taxifahrerin verzweifelt auf die Einnahme angewiesen ist und der Fahrgast auch genauso gut mit der Konkurrenz fahren könnte), sollte dies das Vertrauen beider in das jeweilige Gegenüber mindern.

Neben der Machtverteilung als einem Charakteristikum der Beziehung zwischen vertrauensnehmender und vertrauensgebender Person hat sich sozialpsychologische Forschung vor allem auf den Einfluss ihrer sozialen Gruppenzugehörigkeiten und damit einhergehenden, wahrgenommenen Eigen- und Fremdgruppenbeziehungen auf Vertrauen konzentriert (zum Beispiel Balliet/Wu/De Dreu 2014;

Brewer 1999; Stanley et al. 2011). Auf diese Forschung wird im Folgenden detaillierter eingegangen, da in zunehmend diversen Gesellschaften Vertrauen vermehrt zwischen Personen unterschiedlicher Gruppenzugehörigkeiten aufgebaut werden muss, und der wahrgenommenen Gruppenzugehörigkeit des Gegenübers in der sozialpsychologischen Vertrauensforschung wiederum eine hohe Relevanz für Vertrauen zugesprochen wird. Zugleich lassen sich an dieser Forschung exemplarisch verschiedene Grenzen *traditioneller* sozialpsychologischer Vertrauensforschung aufzeigen.

### 3 Wahrgenommene Gruppenzugehörigkeiten und Vertrauen in fremde Personen

Jeder Mensch gehört einer Vielzahl sozialer Gruppen an. Einige davon sind gesellschaftlich besonders relevant, unter anderem weil sie mit gesellschaftlichen Privilegien oder Benachteiligungen einhergehen und Menschen gleichzeitig nicht oder nur begrenzt Einfluss darauf haben, ob sie diesen Gruppen angehören beziehungsweise als Mitglieder dieser Gruppen wahrgenommen werden oder nicht. Diese Gruppenzugehörigkeiten können auf verschiedenen Diversitätsdimensionen basieren, unter anderem Alter, Geschlecht(s-Identität), sexuelle Orientierung, soziale Herkunft oder Natio-Ethnokulturalität. Entscheidend ist, dass auf Basis dieser Diversitätsdimensionen Gruppenzugehörigkeiten nicht nur erkannt werden, sondern oftmals auch eine Kategorisierung in *Wir* (die Eigengruppe) und *die Anderen* (die Fremdgruppe) vorgenommen wird (vgl. Selbstkategorisierungstheorie; Turner et al. 1987). Diese Kategorisierung erfolgt häufig automatisch und sehr schnell anhand äußerer Merkmale des Gegenübers (zum Beispiel Ito/Senholzi 2013), insbesondere dann, wenn die Merkmale zu *chronisch* salienten Kategorien (basierend zum Beispiel auf der natio-ethnokulturellen Gruppenzugehörigkeit; Mecheril/Thomas-Olade 2011) passen. Zudem legen verschiedene Ansätze nahe, dass eine derartige Kategorisierung menschliches Erleben und Verhalten insbesondere dann beeinflusst, wenn das Gegenüber eine weitgehend fremde Person ist, über die noch keine oder nur sehr wenige individualisierende Informationen vorliegen (zum Beispiel Brewer 1988; Fiske/Neuberg 1990). So würde vermutlich auch im Taxifahrt-Beispiel sehr schnell eine erste Kategorisierung des Gegenübers anhand äußerlich erkennbarer Merkmale erfolgen und das Gegenüber bei vermuteter geteilter (zum Beispiel natio-ethnokultureller) Gruppenzugehörigkeit als Eigengruppenmitglied oder bei vermuteter verschiedener (zum Beispiel natio-ethnokultureller) Gruppenzugehörigkeit als Fremdgruppenmitglied wahrgenommen werden.

### 3.1 Erklärungsansätze

Die wahrgenommene Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung zum Gegenüber gilt wiederum als wichtiger Hinweisreiz für Vertrauen in Fremde. So legen verschiedene sozialpsychologische Ansätze nahe, dass Menschen fremden Personen, die sie als Eigengruppenmitglieder kategorisieren, eine höhere Vertrauenswürdigkeit zuschreiben und mehr Vertrauen entgegenbringen als fremden Personen, die sie als Fremdgruppenmitglieder kategorisieren. Die Erklärungsmodelle für mögliche Gründe für das höhere Vertrauen in Eigengruppenmitglieder differieren zwischen den Ansätzen und bedürfen teilweise noch weiterer Erforschung. So wird beispielsweise angenommen, dass Eigengruppenmitgliedern mehr Vertrauen entgegengebracht wird als Fremdgruppenmitgliedern, weil Eigengruppenmitgliedern im Sinne eines *In-group Bias* per se eine höhere Vertrauenswürdigkeit zugeschrieben wird (vgl. Theorie der sozialen Identität; Tajfel/Turner 1986). Andere Ansätze vermuten die Annahme geteilter Werte und Erfahrungen (Ibaraki/Nagayama Hall 2014) oder einer altruistischen und fairen Haltung des Gegenübers (Foddy/Platow/Yamagishi 2009) aufgrund einer gemeinsamen Gruppenzugehörigkeit als Grundlage für höheres Vertrauen in Eigengruppenmitglieder. Darüber hinaus können auch negative, vertrauensrelevante Stereotype gegenüber der Fremdgruppe (*Die sind einfach nicht ehrlich!*) oder die Befürchtung, von Fremdgruppenmitgliedern in der Interaktion diskriminiert zu werden, zu einem vergleichsweise niedrigeren Vertrauen in diese beitragen (Brewer 2008).

### 3.2 Empirische Befunde

Eine Vielzahl empirischer, überwiegend quantitativer Studien hat sich aus sozialpsychologischer Perspektive mit der Rolle beschäftigt, die die wahrgenommene Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung zum Gegenüber für die Ausprägtheit von Vertrauen in fremde Personen spielt. Diese Studien lassen sich grob unterteilen in Studien, die unter kontrollierten Bedingungen im Labor durchgeführt wurden und überwiegend spieltheoretische Paradigmen wie das oben beschriebene Vertrauensspiel (Berg/Dickhaut/McGabe 1995) verwenden und Studien, die in realen Vertrauenssituationen durchgeführt wurden oder zumindest einen starken Bezug zu realen Vertrauenssituationen aufweisen.

#### 3.2.1 Studien mit spieltheoretischen Paradigmen

Exemplarisch für das erste Set an Studien sei hier ein Laborexperiment von Tanis und Postmes (2005) in Teilen beschrieben. In diesem Experiment wurde den Teilnehmenden, allesamt Studierende der Universität Amsterdam, eine Person zugewiesen, mit der sie das oben beschriebene Vertrauensspiel (Berg/Dickhaut/McGabe 1995) spielen sollten. Die eine Hälfte der Teilnehmenden erhielt zuvor die Informati-

on, dass es sich bei der Person ebenfalls um eine Person aus der Gruppe der Studierenden der Universität Amsterdam handele (also um ein Mitglied der Eigengruppe). Die andere Hälfte der Teilnehmenden erhielt die Information, dass die Person an einer rivalisierenden Universität studiere – also der Fremdgruppe angehöre. Tatsächlich zeigen die Ergebnisse dieser Studie, dass die Teilnehmenden einen höheren Geldbetrag an ein Eigengruppenmitglied als an ein Fremdgruppenmitglied gaben. Balliet, Wu und De Dreu (2014) haben diese und ähnliche weitere Studien in einer Metaanalyse (also einer statistischen Zusammenfassung verschiedener quantitativer Einzelstudien zu einer bestimmten Fragestellung) zusammengeführt. Die Ergebnisse dieser Metaanalyse legen nahe, dass Teilnehmende in derartigen Studien, über alle Studien hinweg betrachtet, Eigengruppenmitgliedern mehr vertrauen beziehungsweise diesen eine höhere Vertrauenswürdigkeit zuschreiben als Fremdgruppenmitgliedern. Sie zeigen aber auch auf, dass die Befunde der einzelnen Studien inkonsistent sind, es also zum Beispiel auch eine nicht zu vernachlässigende Anzahl von Studien gibt, die nahelegen, dass es kaum einen oder gar keinen Unterschied im Vertrauen oder der wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit in Abhängigkeit von der Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung zum Gegenüber gibt (zum Beispiel Güth/Levati/Ploner 2008). Zudem sind diese Arbeiten für eine grundlegende Erforschung des Einflusses von Gruppenzugehörigkeiten auf Vertrauen zwar unerlässlich, ihre Ergebnisse lassen sich aufgrund des oftmals recht künstlichen Settings der Studien allerdings nur bedingt auf Vertrauenssituationen im *echten Leben* übertragen.

### 3.2.2 Studien mit stärkerem Bezug zu realen Vertrauenssituationen

Aussagekräftiger sind hier Studien, die in realen Vertrauenssituationen durchgeführt wurden oder die zumindest einen stärkeren Bezug zu realen Vertrauenssituationen aufweisen. Eine systematische Untersuchung der Rolle der wahrgenommenen Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung zum Gegenüber für Vertrauen findet sich hier vor allem in quantitativer Forschung zu professionellen Hilfesituationen, insbesondere im Kontext der Gesundheitsversorgung oder Beratung. Da der Fokus dieser Studien größtenteils auf dem Vertrauen seitens Hilfeempfänger:innen beziehungsweise Nutzer:innen (und nur vereinzelt auf dem Vertrauen seitens Helfer:innen beziehungsweise Anbieter:innen) liegt, wird sich im Folgenden auf die Perspektive der Empfänger:innen beschränkt. Die Empfänger:innen-Perspektive mag zudem auch aus vertrauenstheoretischer Sicht die *relevantere* sein: Gerade wenn es um die Nutzung professioneller Gesundheits- oder Beratungsangebote geht, machen sich insbesondere die Nutzer:innen vulnerabel, da sie ihre Gesundheit beziehungsweise ihr Wohlergehen in die Hände einer fremden Person legen (siehe auch Brennan et al. 2013).

Ein Großteil der Studien stammt aus dem US-amerikanischen Raum und konzentriert sich auf das Vertrauen von *schwarzen* und *weißen* Personen bei der Nut-

zung von professionell angebotenen Gesundheitsleistungen (zum Beispiel in Form medizinischer Behandlungen). Die übergeordnete Fragestellung dieser Studien ist, ob die Nutzer:innen der anbietenden Person (zum Beispiel einem Arzt oder einer Ärztin) mehr Vertrauen entgegenbringen, wenn sie diese auf der Basis des wahrgenommenen natio-ethnokulturellen Hintergrunds als Eigengruppenmitglied kategorisieren. Zur empirischen Untersuchung dieser Fragestellung wurde das von Nutzer:innen berichtete Vertrauen in eine anbietende Person zwischen zwei verschiedenen Formen der Nutzer:innen-Anbieter:innen-Dyaden verglichen: natio-ethnokulturell konkordanten Dyaden (also Dyaden mit *schwarzen* Nutzer:innen und *schwarzen* Anbieter:innen sowie Dyaden mit *weißen* Nutzer:innen und *weißen* Anbieter:innen), in denen die anbietende Person als natio-ethnokulturelles Eigengruppenmitglied kategorisiert werden kann; und natio-ethnokulturell diskordante Dyaden (also Dyaden mit *schwarzen* Nutzer:innen und *weißen* Anbieter:innen sowie Dyaden mit *weißen* Nutzer:innen und *schwarzen* Anbieter:innen), in denen die anbietende Person als natio-ethnokulturelles Fremdgruppenmitglied kategorisiert werden kann. Die Ergebnisse dieser Studien sind gemischt: Während einige Studien nahelegen, dass Nutzer:innen in natio-ethnokulturell diskordanten Dyaden der anbietenden Person weniger vertrauen als in konkordanten Dyaden (zum Beispiel Martin et al. 2013), brachten in anderen Studien *schwarze* Nutzer:innen *schwarzen* Anbieter:innen nicht mehr Vertrauen als *weißen* Anbieter:innen entgegen (zum Beispiel Schoenthaler et al. 2014).

Ein Grund für diese inkonsistenten Befunde liegt vermutlich darin, dass die genannten Studien sämtlich real existierende Nutzer:innen-Anbieter:innen-Dyaden untersuchen. Dieser Umstand ist an sich zunächst durchaus positiv zu bewerten, da die Ergebnisse dieser Feldstudien damit – mehr als die oben skizzierten, spieltheoretisch informierten, kontrollierten Laborstudien – Aussagen über Vertrauen in Situation im *echten Leben* zulassen. Zugleich ist dies aber auch mit verschiedenen methodischen Problemen behaftet, die möglicherweise mitverantwortlich für die inkonsistenten Befunde sind. So sind zum Beispiel Dyaden mit *schwarzen* Anbieter:innen nur in einigen wenigen Studien vertreten, unter anderem da *schwarze* Anbieter:innen von Gesundheitsleistungen im Feld in den USA weiterhin unterrepräsentiert sind. Zudem bedingt der Fokus auf vorgefundene Dyaden, dass der mögliche Einfluss der wahrgenommenen Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung auf Vertrauen nicht sauber von anderen möglichen Einflussfaktoren getrennt werden kann. So bleibt zum Beispiel in einigen Studien unklar, ob die Nutzer:innen die Anbieter:innen selbst auswählen konnten oder diesen zugewiesen wurden – ein Faktor, der das Vertrauen in die Anbieter:innen möglicherweise stärker beeinflusst als deren wahrgenommene Eigen- versus Fremdgruppenzugehörigkeit. Zusammengefasst schmälern diese methodischen Einschränkungen die Aussagekraft der Studienergebnisse in Bezug auf die Frage, inwieweit die wahrgenommene

natio-ethnokulturelle Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung zur anbietenden Person tatsächlich ursächlich für die Vertrauensgabe ist.

Einen alternativen Untersuchungsansatz, der diese Einschränkungen adressieren kann, stellen sogenannte vignettenbasierte Experimentalstudien dar. Bei diesen Studien werden die Teilnehmenden gebeten, sich eine Vignette (also eine kurze Situations- oder Personenbeschreibung) durchzulesen und anschließend darauf basierend Einstellungen oder Einschätzungen abzugeben. Die Vignette wird dabei von den Forschenden selbst möglichst realitäts- und alltagsnah erstellt. Der Autorin sind bisher nur zwei Studien bekannt, die diesen Ansatz verfolgen, um die durch potentielle Nutzer:innen wahrgenommene Eigen- versus Fremdgruppenzugehörigkeit einer anbietenden Person systematisch zu variieren und die Effekte dieser Variation auf Vertrauen beziehungsweise wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit zu untersuchen. In einer Studie von Mehnert et al. (2018) wurden mit HIV lebende Frauen gebeten sich vorzustellen, sie würden bei einer Internetrecherche zu HIV-spezifischen Beratungsangeboten auf das Kurzprofil einer Beraterin stoßen. Einige Teilnehmer:innen erhielten hier ein Profil, aus dem hervorging, dass die Beraterin selbst mit HIV lebt (also auf der Basis des Gesundheitsstatus als Eigengruppenmitglied kategorisiert werden kann), andere ein Profil, aus dem hervorging, dass die Beraterin nicht mit HIV lebt (also auf der Basis des Gesundheitsstatus als Fremdgruppenmitglied kategorisiert werden kann). Alle weiteren Profilinformationen waren für alle Teilnehmerinnen identisch. Im Anschluss an die Vignette wurden die Teilnehmerinnen unter anderem gebeten, die fiktive Beraterin hinsichtlich ihrer Vertrauenswürdigkeit einzuschätzen und anzugeben, inwieweit sie ein Beratungsangebot dieser Beraterin annehmen würden. Die Ergebnisse zeigen, dass Teilnehmende mit einer Eigengruppenbeziehung zur Fachkraft diese als vertrauenswürdiger einschätzen und auch eher bereit wären, das Angebot anzunehmen. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt eine Studie von Losin, Anderson und Wager (2017), in der Teilnehmende, die gebeten wurden sich in eine Patient:innenrolle hineinzuversetzen, fiktiven Mediziner:innen mehr Vertrauen entgegenbrachten, wenn diese aufgrund geteilter zentraler Werte und Überzeugungen als Eigengruppenmitglieder wahrgenommen wurden.

### 3.3 Fazit

Auch wenn verschiedene Ansätze nahelegen, dass Menschen Eigengruppenmitgliedern tendenziell mehr Vertrauen entgegenbringen als Fremdgruppenmitgliedern, zeichnen die Befunde empirischer Studien aus verschiedenen Forschungsbereichen ein deutlich komplexeres und uneinheitliches Bild. Die Gründe hierfür können vielfältig sein. So ist die Uneinheitlichkeit der Befunde zum Teil sicherlich den bereits kurz umrissenen forschungsmethodischen Herausforderungen sowie der Heterogenität der angeführten Studien (zum Beispiel in Bezug auf unterschiedliche An-

sätze zur Erfassung von Vertrauen in den einzelnen Studien) geschuldet. Darüber hinaus steht in den betrachteten Arbeiten meist *eine* Gruppenzugehörigkeit im Fokus, deren Relevanz für die Studienteilnehmenden als *gegeben* angenommen wird. In vielen Situationen nehmen Menschen beim Gegenüber aber verschiedene Gruppenzugehörigkeiten gleichzeitig wahr (zum Beispiel basierend auf dem natio-ethnokulturellen Hintergrund und Geschlecht), so dass hier *mehrdimensionale* Eigen- und Fremdgruppenbeziehung vorliegen können, die wiederum Vertrauen in entsprechend komplexer Weise beeinflussen. Schließlich kann die uneinheitliche Befundlage auch als Hinweis auf grundsätzliche Limitationen der in der Sozialpsychologie weitverbreiteten Konzeptualisierung von Vertrauen gedeutet werden. Auf diese soll im Folgenden genauer eingegangen werden.

#### 4 Ein kritischer Blick auf die sozialpsychologische Vertrauensforschung

Zusammengenommen leistet die sozialpsychologische Vertrauensforschung einen substanziellen Beitrag zur Beantwortung der Frage, wann wir fremden Menschen (nicht) vertrauen. In unserem Eingangsbeispiel würde der Fahrgast der Taxifahrerin vermutlich eher vertrauen, wenn er anderen Menschen grundsätzlich vertraut, sich selbst als vertrauenswürdig sieht, wenn die Taxifahrerin ihm lächelnd und mit entspannter Körperhaltung entgegentritt, der Fahrgast die Taxifahrerin auf einer für ihn relevanten Diversitätsdimension als Eigengruppenmitglied wahrnimmt und es klare Regelungen zur Höhe des Fahrpreises gibt. Gleichzeitig deuten insbesondere die uneinheitlichen Befunde der Forschung zur Rolle wahrgenommener Eigen- versus Fremdgruppenbeziehungen darauf hin, dass Vertrauensgabe komplexer ist, als es traditionelle sozialpsychologische Konzeptualisierungen von Vertrauen nahelegen.

Im Rahmen dieser Forschung wird meist davon ausgegangen, dass sich eine wahrgenommene Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung zum Gegenüber im *Ausmaß* des empfundenen Vertrauens oder der zugeschriebenen Vertrauenswürdigkeit zeigen sollte. Alternativ kann aber auch angenommen werden, dass die wahrgenommene Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung zum Gegenüber weniger das Ausmaß an Vertrauen oder Vertrauenswürdigkeit bedingt, sondern vielmehr, welche *Bedeutung* dem Vertrauen oder der Vertrauenswürdigkeit für eine bestimmte Entscheidung oder Handlung zukommt. Exemplarisch kann hier eigene Forschung zur Perspektive helfender Personen im Kontext interkulturellen freiwilligen Engagements angeführt werden (zum Beispiel Lotz-Schmitt/Siem/Stürmer 2017; Siem/Lotz-Schmitt/Stürmer 2014). In diesen Studien wurden deutsche Studienteilnehmende gebeten sich vorzustellen, sie würden sich als freiwillige Helfer:innen für Personen engagieren, die kürzlich nach Deutschland immigriert sind. Ihnen wurde dann eine fiktive Person präsentiert und sie wurden gebeten anzugeben, inwieweit

sie bereit wären, diese Person zu unterstützen. Entscheidend ist, dass die Hälfte der Teilnehmenden die Information bekam, diese Person stamme aus einem der kulturellen Eigengruppe (Deutschland) sehr ähnlichem Land (zum Beispiel Schweden, Kanada, Norwegen), während die andere Hälfte die Information bekam, sie stamme aus einem der Eigengruppe sehr unähnlichen Land (zum Beispiel Nigeria, Albanien, China). Die Ergebnisse zeigen zusammengenommen, dass die Zugehörigkeit des Gegenübers zu einer der Eigengruppe sehr ähnlichen oder unähnlichen Fremdgruppe keinen Einfluss darauf hatte, wie vertrauenswürdig die Teilnehmenden das Gegenüber wahrnahmen. Stattdessen hatte die Gruppenzugehörigkeit einen Einfluss darauf, wie stark die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit die Bereitschaft zur Unterstützung beeinflusste: Diese hatte mehr Bedeutung für die Unterstützungsentscheidung, wenn es sich bei dem Gegenüber um ein Mitglied einer der Eigengruppe sehr unähnlichen kulturellen Fremdgruppe handelte. Aus diesen Befunden kann geschlossen werden, dass sich die wahrgenommen Eigen- versus Fremdgruppenzugehörigkeit einer Person nicht notwendigerweise darauf auswirken muss, wie vertrauenswürdig wir sie wahrnehmen, sondern vielmehr darauf, wie stark wir ihre aufgrund anderer Faktoren (zum Beispiel den oben beschriebenen *Cues* im Gesicht) wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit in unsere Entscheidung ihr zu helfen (oder: in ihr Taxi zu steigen, ihr Beratungsangebot anzunehmen oder ihre Praxis aufzusuchen) einbeziehen (siehe auch Stürmer/Siem 2017).

Die skizzierte Forschung zu interkulturellem Helfen deutet zudem an, dass verschiedene *Vertrauensquellen* (zum Beispiel die wahrgenommene Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung und *Cues* im Gesicht des Gegenübers) bei der Vertrauensbildung zusammenwirken. In der Sozialpsychologie existieren bisher nur wenige empirische Arbeiten, die solche potentiellen Interaktionen systematisch untersuchen – und wenn, bleibt die Forschung hier im Einklang mit gängigen sozialpsychologischen Konzeptualisierungen von Vertrauen meist auf die interpersonale Ebene beschränkt. Dabei wird außer Acht gelassen, dass Vertrauen in der Realität oftmals ein Mehrebenen-Phänomen ist, das neben der interpersonalen Ebene auch die Berücksichtigung mindestens einer organisationalen oder institutionellen Ebene erfordert – eine Sichtweise, die insbesondere in soziologischen Ansätzen der Vertrauensforschung schon länger vertreten wird (zum Beispiel Bachmann 2018; Endreß 2018; Tan/Lim 2009). So mag die Entscheidung des Fahrgastes für oder gegen die Taxifahrt auch durch sein Vertrauen in das konkrete Taxi-Unternehmen (organisationales Vertrauen) und in den öffentlichen Personenverkehr im Allgemeinen (institutionelles Vertrauen) beeinflusst sein. Die interpersonale, organisationale und institutionelle Vertrauensebene können sich zudem wechselseitig beeinflussen. Die systematische Untersuchung wechselseitiger Effekte zwischen den verschiedenen Ebenen könnte auch zur Erklärung der oben berichteten uneinheitlichen Befunde zum Einfluss der Eigen- versus Fremdgruppenbeziehung

zum Gegenüber beitragen. So mag der oben berichtete Befund, dass *schwarze* Nutzer:innen *schwarzen* Anbieter:innen nicht mehr Vertrauen entgegenbringen als *weißen* Anbieter:innen, darin begründet sein, dass die Nutzer:innen die jeweilige anbietende *Organisation* als *weiß* (also als Fremdgruppe) lesen (siehe auch Purdie-Vaughans et al. 2008). Bisher werden derartige Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Vertrauensebenen nur vereinzelt qualitativ-empirisch untersucht (Wenzel/Kakar/Sandermann 2022; Sandermann et al. 2023), während sie in der überwiegend quantitativ orientierten sozialpsychologischen Vertrauensforschung kaum Beachtung finden. An dieser Stelle wird noch einmal mehr deutlich, dass es interdisziplinärer Forschung bedarf, um zu verstehen, wann und warum Menschen fremden Personen (nicht) vertrauen (siehe auch Herian/Neal 2016).

## Literaturverzeichnis

- Bachmann, Reinhard (2018): »Institutions and trust«, in Rosalind H. Searle/Ann-Marie Nienaber/Sim B. Sitkin (Hg.), *The Routledge companion to trust*, London/New York: Routledge, S. 218–228.
- Balliet, Daniel/Mulder, Laetitia B/Van Lange, Paul A. M. (2011): »Reward, punishment, and Cooperation: A Meta-analysis«, in: *Psychological Bulletin* 137(4), S. 594–615.
- Balliet, Daniel/Wu, Junhui/De Dreu, Carsten K. W. (2014): »Ingroup favoritism in cooperation: a meta-analysis«, in: *Psychological Bulletin* 140(6), S. 1556–1581.
- Berg, Joyce/Dickhaut, John/McCabe, Kevin (1995): »Trust, Reciprocity, and Social History«, in: *Games and Economic Behavior* 10(1), S. 122–142.
- Birkás, Béla/Dzhelyova, Milena/Lábadi, Beatrix/Bereczkei, Tamás/Perrett, David I. (2014): »Cross-cultural perception of trustworthiness: The effect of ethnicity features on evaluation of faces observed trustworthiness across four samples«, in: *Personality and Individual Differences* 69, S. 56–61.
- Boero, Riccardo/Bravo, Giangiacomo/Castellani, Marco/Squazzoni, Flaminio (2009): »Reputational cues in repeated trust games«, in: *The Journal of Socio-Economics* 38(6), S. 871–877.
- Bolton, Gary E./Katok, Elena/Ockenfels, Axel (2004): »How effective are electronic reputation mechanisms? An experimental investigation«, in: *Management Science* 50(11), S. 1587–1602.
- Bonnefon, Jean-François/Hopfensitz, Astrid/De Neys, Wim (2013): »The modular nature of trustworthiness detection«, in: *Journal of Experimental Psychology: General* 142(1), S. 143–150.
- Brambilla, Marco/Leach, Colin W. (2014): »On the importance of being moral: The distinctive role of morality in social judgment«, in: *Social Cognition* 32(4), S. 397–408.

- Brennan, Nicola/Barnes, Rebecca/Calnan, Mike/Corrigan, Oonagh/Dieppe, Paul/Entwistle, Vikki (2013): »Trust in the health-care provider–patient relationship: A systematic mapping review of the evidence base«, in: *International Journal for Quality in Health Care* 25(6), S. 682–688.
- Brewer, Marilynn B. (1988): »A dual process model of impression formation«, in: Thomas K. Srull/Robert S. Wyer (Hg.), *Advances in social cognition* Vol. 1, Hillsdale: Erlbaum, S. 1–36.
- Brewer, Marilynn B. (1999): »The psychology of prejudice: Ingroup love and outgroup hate?«, in: *Journal of Social Issues* 55(3), S. 429–444.
- Brewer, Marilynn B. (2008): »Depersonalized trust and ingroup cooperation«, in: Joachim I. Krueger (Hg.), *Rationality and social responsibility: Essays in honor of Robyn Mason Dawes*, New York: Psychology Press, S. 215–232.
- Brower, Holly H./Lester, Scott W./Korsgaard, M. Audrey/Dineen, Brian R. (2009): »A closer look at trust between managers and subordinates: Understanding the effects of both trusting and being trusted on subordinate outcomes«, in: *Journal of Management* 35(2), S. 327–347.
- Centorrino, Samuele/Djemai, Elodie/Hopfensitz, Astrid/Milinski, Manfred/Seabright, Paul (2015): »Honest signaling in trust interactions: Smiles rated as genuine induce trust and signal higher earning opportunities«, in: *Evolution and Human Behavior* 36(1), S. 8–16.
- De Jong, Bart A./Dirks, Kurt T./Gillespie, Nicole (2016): »Trust and team performance: A meta-analysis of main effects, moderators, and covariates«, in: *Journal of Applied Psychology* 101(8), S. 1134–1150.
- Dunning, David/Fetchenhauer, Detlef/Schlösser, Thomas (2019): »Why people trust: Solved puzzles and open mysteries«, in: *Current Directions in Psychological Science* 28(4), S. 366–371.
- Endreß, Martin (2018): »Vertrauen«, in: Johannes Kopp/Anja Steinbach (Hg.), *Grundbegriffe der Soziologie*, Wiesbaden: Springer VS, S. 487–489.
- Fiske, Susan T./Cuddy, Amy J. C./Glick, Peter (2007): »Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence«, in: *Trends in Cognitive Sciences* 11(2), S. 77–83.
- Fiske, Susan T./Neuberg, Steven L. (1990): »A continuum model of impression formation from category-based to individuating processing: Influences of information and motivation on attention and interpretation«, in: Mark P. Zanna (Hg.), *Advances in experimental and social psychology* Vol. 23, San Diego u.a.: Academic Press, S. 1–74.
- Fleeson, William/Noftle, Erik (2008): »The end of the person – situation debate: An emerging synthesis in the answer to the consistency question«, in: *Social and Personality Psychology Compass* 2(4), S. 1667–1684.

- Foddy, Margaret/Platow, Michael/Yamagishi, Toshio (2009): »Group-based trust in strangers: The role of stereotypes and expectations«, in: *Psychological Science* 20(4), S. 419–422.
- Glanville, Jennifer L./Paxton, Pamela (2007): »How do we learn to trust? A confirmatory tetrad analysis of the sources of generalized trust«, in: *Social Psychology Quarterly* 70(3), S. 230–242.
- Güth, Werner/Levati, M. Vittoria/Ploner, Matteo (2008): »Social identity and trust – An experimental investigation«, in: *The Journal of Socio-Economics* 37(4), S. 1293–1308.
- Hardin, Rusel (2002): *Trust and trustworthiness*, New York: Russel Sage Foundation.
- Herian, Mitchel N./Neal, Tess M. S. (2016): »Trust as a multilevel phenomenon across contexts: Implications for improved interdisciplinarity in trust research«, in: Ellie Shockley/Tess. M.S. Neal/Lisa. M. Pytlik-Zillig/Brian H. Bornstein (Hg.), *Interdisciplinary Perspectives on Trust: Towards Theoretical and Methodological Integration*, Cham u.a.: Springer, S. 117–130.
- Ibaraki, Alicia Y./Nagayama Hall, Gordon. C. (2014): »The components of cultural match in psychotherapy«, in: *Journal of Social and Clinical Psychology* 33(10), S. 936–953.
- Ito, Tiffany A./Senholzi, Keith B. (2013): »Us versus them: Understanding the process of race perception with event-related brain potentials«, in: *Visual Cognition* 21(9–10), S. 1096–1120.
- Johansson-Stenman, Olof/Mahmud, Minhaj/Martinsson, Peter (2005): »Does stake size matter in trust games?«, in: *Economic Letters* 88(3), S. 365–369.
- Johnson, Noel D./Mislin, Alexandra. A. (2011): »Trust games: A metaanalysis«, in: *Journal of Economic Psychology* 32(5), S. 865–889.
- Kelley, Harold H./Holmes, John G./Kerr, Norbert L./Reis, Harry T./Rusbult, Caryl E./Van Lange, Paul A. M. (2003): *An atlas of interpersonal situations*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Klapper, André/Dotsch, Ron/van Rooij, Iris/Wigboldus, Daniël. H. J. (2016): »Do we spontaneously form stable trustworthiness impressions from facial appearance?«, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 111(5), S. 655–664.
- Krueger, Joachim I./Acevedo, Melissa (2005): »Social projection and the psychology of choice«, in: Mark D. Alicke/David A. Dunning/Joachim I. Krueger (Hg.), *The self in social judgment*, New York: Psychology Press, S. 17–41.
- Krueger, Joachim/Acevedo, Melissa (2007): »Perceptions of self and other in the prisoner's dilemma: Outcome bias and evidential reasoning«, in: *The American Journal of Psychology* 120(4), S. 593–618.
- Little, Anthony C./Jones, Benedict C./DeBruine, Lisa M./Dunbar, Robin I.M. (2013): »Accuracy in discrimination of self-reported cooperators using static facial information«, in: *Personality and Individual Differences* 54(4), S. 507–512.

- Losin, Elizabeth A. R./Anderson, Steven R./Wager, Tor D. (2017): »Feelings of clinician-patient similarity and trust influence pain: Evidence from simulated clinical interactions«, in: *The Journal of Pain* 18, S. 787–799.
- Lotz-Schmitt, Katharina/Siem, Birte/Stürmer, Stefan (2017): »Empathy as a motivator of dyadic helping across group boundaries: The dis-inhibiting effect of the recipient's perceived benevolence«, in: *Group Processes & Intergroup Relations* 20(2), S. 233–259.
- Martin, Kimberly D./Roter, Debra L./Beach, Mary C./Carson, Kathryn A./Cooper, Lisa A. (2013): »Physician communication behaviors and trust among black and white patients with hypertension«, in: *Medical Care* 51(2), S. 151–157.
- Mayer, Roger C./Davis, James H./Schoorman, F. David (1995): »An integrative model of organizational trust«, in: *The Academy of Management Review* 20(3), S. 709–734.
- McCarthy, Megan H./Wood, Joanne V./Holmes John G. (2017): »Dispositional pathways to trust: Self-esteem and agreeableness interact to predict trust and negative emotional disclosure«, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 113(1), S. 95–116.
- Mecheril, Paul/Thomas-Olalde, Oscar (2011): »Die Religion der Anderen: Anmerkungen zu Subjektivierungspraxen der Gegenwart«, in: Brigit Allenbach/Urmila Goel/Merle Hummrich/Cordula Weissköppel (Hg.), *Jugend, Migration und Religion. Interdisziplinäre Perspektiven*, Baden-Baden: Nomos-Verlag, S. 35–66.
- Mehnert, Linn/Siem, Birte/Stürmer, Stefan/Rohmann, Anette (2018): »The impact of client-counselor similarity on acceptance of counseling services for women living with HIV«, in: *AIDS Care* 30(4), S. 461–465.
- Molden, Daniel C./Finkel, Eli J. (2010): »Motivations for promotion and prevention and the role of trust and commitment in interpersonal forgiveness«, in: *Journal of Experimental Social Psychology* 46(2), S. 255–268.
- Naumann, Laura P./Vazire, Simine/Rentfrow, Peter J./Gosling, Samuel D. (2009): »Personality judgments based on physical appearance«, in: *Personality and Social Psychology Bulletin* 35(12), S. 1661–1671.
- Purdie-Vaughns, Valerie/Steele, Claude M./Davies, Paul G./Ditlmann, Ruth/Crosby, Jennifer R. (2008): »Social identity contingencies: How diversity cues signal threat or safety for African Americans in mainstream institutions«, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 94(4), S. 615–630.
- Rotter, Julian B. (1967): »A new scale for the measurement of interpersonal trust«, in: *Journal of Personality* 35(4), S. 651–665.
- Rousseau, Denis M./Sitkin, Sim B./Burt, Ronald S./Camerer, Colin (1998): »Not so different after all: A cross-discipline view of trust«, in: *Academy of Management Review* 23(3), S. 393–404.
- Rule, Nicholas O./Krendl, Anne C./Ivcevic, Zorana/Ambady, Nalini (2013): »Accuracy and consensus in judgments of trustworthiness from faces: Behavioral

- and neural correlates«, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 104(3), S. 409–426.
- Sandermann, Philipp/Friedrichs-Liesenkötter, Henrike/Husen, Onno/Kakar, Hilla/Münch, Sybille/Schwenker, Vanessa/Siede, Anna/Wenzel, Laura K./Winkel, Marek (2023): »Integration durch Vertrauen? Hauptergebnisse einer explorativen Mixed Methods-Studie zum Vertrauensaufbau geflüchteter Eltern gegenüber frühpädagogischen Angeboten«, in: *Migration und Soziale Arbeit* 45(2), S. 166–172.
- Schilke, Oliver/Reimann, Martin/Cook, Karen S. (2015): »Power decreases trust in social Exchange«, in: *Proceedings of the National Academy of Sciences* 112(42), S. 12950–12955.
- Schoenthaler, Antoinette/Montague, Enid/Baier Manwell, Linda/Brown, Roger/Schwartz, Mark D./Linzer, Mark (2014): »Patient – physician racial/ethnic concordance and blood pressure control: The role of trust and medication adherence«, in: *Ethnicity & Health* 19(5), S. 565–578.
- Schoorman, F. David/Mayer, Roger C./Davis, James H. (2007): »An integrative model of organizational trust: Past, present, and future«, in: *Academy of Management Review* 32(2), S. 344–354.
- Siem, Birte/Lotz-Schmitt, Katharina/Stürmer, Stefan (2014): »To help or not to help an outgroup member: The role of the target's individual attributes in resolving potential helpers' motivational conflict«, in: *European Journal of Social Psychology* 44(4), S. 297–312.
- Simpson, Jeffery A./Vieth, Grace (2021): »Trust and psychology: Psychological theories and principles underlying interpersonal trust«, in: Frank Krueger (Hg.), *The neurobiology of trust*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 15–35.
- Stanley, Damian A./Sokol-Hessner, Peter/Banaji, Mahzarin R./Phelps, Elizabeth A. (2011): »Implicit race attitudes predict trustworthiness judgments and economic trust decisions«, in: *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108(19), S. 7710–7775.
- Stürmer, Stefan/Siem, Birte (2017): »A group-level theory of helping and altruism within and across group boundaries«, in: Esther van Leeuwen/Hanna Zagefka (Hg.), *Intergroup helping*, Basel: Springer International Publishing, S. 103–127.
- Tajfel, Henri/Turner, John C. (1986): »The social identity theory of intergroup behavior«, in: Stephen Worchel/William G. Austin (Hg.), *Psychology of intergroup relations*, Chicago: Nelson-Hall Publisher, S. 7–24.
- Tan, Hwee H./Lim, Augustine K. H. (2009): »Trust in coworkers and trust in organizations«, in: *The Journal of Psychology* 143(1), S. 45–66.
- Tanis, Martin/Postmes, Tom (2005): »A social identity approach to trust: Interpersonal perception, group membership and trusting behaviour«, in: *European Journal of Social Psychology* 35(3), S. 413–424.

- Thielmann, Isabel/Hilbig, Benjamin E. (2014): »Trust in me, trust in you: A social projection account of the link between personality, cooperativeness, and trustworthiness expectations«, in: *Journal of Research in Personality* 50, S. 61–65.
- Thielmann, Isabel/Hilbig, Benjamin E. (2015): »Trust: An integrative review from a person–situation perspective«, in: *Review of General Psychology* 19(3), S. 249–277.
- Todorov, Alexander (2008): »Evaluating faces on trustworthiness: An extension of systems for recognition of emotions signaling approach/avoidance behaviors«, in: *Annals of the New York Academy of Sciences* 1124(1), S. 208–224.
- Todorov, Alexander/Baron, Sean G./Oosterhof, Nikolaas N. (2008): »Evaluating face trustworthiness: A model based approach«, in: *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 3(2), S. 119–127.
- Todorov, Alexander/Olivola, Christopher Y./Dotsch, Ron/Mende-Siedlecki, Peter (2015): »Social attributions from faces: Determinants, consequences, accuracy, and functional Significance«, in: *Annual Review of Psychology* 66, S. 519–545.
- Turner, John C./Hogg, Michael A./Oakes, Penelope J./Reicher, Stephen D./Wetherell, Margaret S. (1987): *Rediscovering the social group. A self-categorization theory*, Oxford: Basil Blackwell.
- Van Lange, Paul A. M. (2015): »Generalized trust: Four lessons from genetics and culture«, in: *Current Directions in Psychological Science* 24(1), S. 71–76.
- Van Lange, Paul A. M./Vinkhuyzen, Anna A. E./Posthuma, Danielle (2014): »Genetic influences are virtually absent for trust«, in: *PLoS ONE* 9(4), e93880.
- Van Prooijen, Jan-Willem/Van Lange, Paul A. M. (2014): »Power, politics, and paranoia: An introduction«, in: Jan-Willem van Prooijen/Paul A. M. Van Lange (Hg.), *Power, politics, and paranoia: Why people are suspicious of their leaders*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 1–14.
- Van't Wout, Mascha/Sanfe, Alan G. (2008): »Friend or foe: The effect of implicit trustworthiness judgments in social decision-making«, in: *Cognition* 108(3), S. 796–803.
- Weiss, Alexa/Michels, Corinna/Burgmer, Pascal/Mussweiler, Thomas/Ockenfels, Axel/Hofmann, Wilhelm (2021): »Trust in everyday life«, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 121(1), S. 95–114.
- Wenzel, Laura K./Kakar, Hila/Sandermann, Philipp (2022): »Vertrauensaufbau zwischen geflüchteten Eltern und frühpädagogischen Angeboten: Ausgewählte Ergebnisse einer explorativen Mixed-Methods-Studie«, in: *Neue Praxis* 52(1), S. 61–81.
- Willis Janine/Todorov, Alexander (2006): »First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face«, in: *Psychological Science* 17(7), S. 592–598.
- Yamagishi, Toshio/Mifune, Nobuhiro/Li, Yang/Shinada, Mizuho/Hashimoto, Hirofumi/Horita, Yutaka/Miura, Arisa/Inukai, Keigo/Tanida, Shigehito/Kiyonari, Toko/Takagishi, Haruto/Simunovic, Dora (2013): »Is behavioral pro-sociality

game-specific? Pro-social preference and expectations of pro-sociality«, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 120(2), S. 260–271.

Yamagishi, Toshio/Yamagishi, Midori (1994): »Trust and commitment in the United States and Japan«, in: *Motivation and Emotion* 18(2), S. 129–16.