



IW-Report 51/20

Vertrauen in Mitmenschen lohnt sich

Ursachen und Konsequenzen von Vertrauen auf der Individualebene
Dominik H. Enste, Lena Suling, Inga Schwarz

Köln, 16.10.2020

JEL-Klassifikation:

A13 Relation of Economics to Social Values

D91 Role and Effects of Psychological, Emotional, Social, and Cognitive Factors on Decision Making

Z13 Economic Sociology; Economic Anthropology; Language; Social and Economic Stratification

Zusammenfassung

Generalisiertes Vertrauen in Mitmenschen ist gerade in Krisenzeiten wichtig. Wenn Vertrauen fehlt, sind Kontrollen und Sanktionen notwendig, die wiederum Transaktionskosten verursachen. Außerdem richten sich Kontrollmaßnahmen an alle Menschen, auch wenn nur wenige Fehlverhalten zeigen. Höheres interpersonales Vertrauen sorgt – wie verschiedene Studien zeigen – u.a. für mehr Kooperation, mehr Wohlstand, mehr Lebenszufriedenheit und bessere Gesundheit. Determinanten von interpersonalem Vertrauen sind dabei nur in geringem Maße Persönlichkeitsfaktoren. Bedeutender sind Erziehung, Bildung und kulturelle Prägungen. Handlungsempfehlungen zur Stärkung des interpersonalen Vertrauens zielen deshalb auf die klassischen Bereiche der (frühkindlichen) Bildung und der Arbeitsmarktpolitik, die eben auch das Vertrauen in Mitmenschen erhöhen. Außerdem wirkt Inklusion Misstrauen und Zynismus entgegen. Dies gilt für den Umgang mit Diversität genauso wie für die Gestaltung eines inklusiven Wachstums. Eine allgemeine Empfehlung – die hier empirisch belegt wird – stammt vermutlich schon aus dem 6. Jahrhundert vor Christus und von Laotse: „Wer nicht vertraut, dem vertraut man nicht.“ Dieser Report fasst einige Ergebnisse von aktuellen Studien dazu zusammen und ermuntert so faktenbasiert, mehr zu vertrauen.

1 Vertrauen in Mitmenschen trotz Pandemie?

„Wer nicht genügend vertraut, wird kein Vertrauen finden“ soll Laotse vermutlich 6. Jh. v. Chr. gesagt haben. „Vertrauen ist die Hühnersuppe des sozialen Lebens“, so beschreibt Uslaner (2002, 1) den Wert von Vertrauen für unsere alltäglichen sozialen Interaktionen. Hühnersuppe soll die Gesundheit stärken, Vertrauen die Gesellschaft: Es ist gewissermaßen der soziale „Kitt“, der Bürger und Staat zusammenhält. Es schafft Bindungen innerhalb der Gesellschaft und stärkt implizite Verhaltensregeln und Normen, die das tägliche Miteinander vereinfachen (Sell/Wiens, 2009). Uslaner drückt mit der Metapher aus, dass Vertrauen viele positive Aspekte hat, wie beispielsweise eine erhöhte Bereitschaft sich in der Gesellschaft zu engagieren, mehr wirtschaftliches Wachstum und Erfolg, mehr Gesundheit und Lebenszufriedenheit. Dem Vertrauen kommt also eine wichtige Schlüsselrolle als gesellschaftliche Ressource und Prädiktor für ein erfolgreiches und glückliches Leben jedes Einzelnen zu. „Vertrauen ist der Anfang von allem.“ Mit diesem Slogan warb die Deutsche Bank sehr lange um ihre Kunden. Vertrauen ist aber nicht nur aus ökonomischen Gründen wichtig, weil es hilft Transaktions- und Kontrollkosten einzusparen oder überhaupt erst ein Geschäft anzubahnen. Menschen, die Vertrauen (können), sind auch zufriedener mit ihrem Leben.

Das Jahr 2020 hat die Menschen und ihr Vertrauen sowohl in die Regierung als auch in die Mitmenschen auf die Probe gestellt. Zwar sind die Voraussetzungen in Form einer hohen Vertrauensbasis in Wirtschaft, Staat und Gesellschaft in Deutschland gut (Enste/Suling, 2020), aber die Corona-Pandemie sorgt für große Verunsicherung. Das Fehlverhalten einiger weniger sorgt dafür, dass der Staat statt auf Vertrauen in die Mitmenschen und deren vernunftbegabtes Handeln auf Verbote, Strafen und Kontrollen setzt. Darüber hinaus verunsichern die Menschen Globalisierung, Digitalisierung und Diversifizierung zusätzlich. Dadurch kommt dem zwischenmenschlichen, vor allem dem generalisierten Vertrauen in die Mitmenschen, eine noch größere Bedeutung zu (Stolle, 2002). Woher kommt Vertrauen, wie entsteht es und welche Folgen hat es? In zwei Reports haben wir uns bereits mit Vertrauen auf der gesamtgesellschaftlichen Ebene (Enste/ Suling, 2020) und mit Vertrauen in Unternehmen und dessen Auswirkungen (Enste et al., 2020) befasst. Hier geht es deshalb um das grundsätzliche Vertrauen auf der Individualebene und in unsere Mitmenschen.

2 Theoretische Grundlagen interpersonalen Vertrauens

Interpersonales Vertrauen entsteht und entwickelt sich in sozialen Interaktionen. Je nach Disziplin gibt es unterschiedliche Herangehensweisen und Definitionen. Im Allgemeinen kann zunächst zwischen Vertrauen gegenüber Bekannten und Fremden unterschieden werden. Letzteres geht über die Grenzen persönlicher Bekanntschaften, Freundschaften, Familienzugehörigkeiten oder auch einmaliger direkter persönlicher Interaktionen hinaus. Auf die Ausprägung hat dabei die Gesellschaft einen großen Einfluss, die moralische Werte teilt und die Erwartungen über gerechtes und ehrliches Verhalten beeinflusst (Bjørnskov, 2007).

Rotter (1954, 1967) sieht den Prozess der Vertrauensentwicklung als soziales Lernen. Der Begriff umfasst die Erwartung, sich auf Versprechen anderer (eines Individuums oder einer Gruppe) verlassen zu können. Die jeweiligen Erwartungen resultieren aus Erfahrungen in ähnlichen

Situationen oder mit bestimmten Personen (spezifische Erwartungen). Über eine längere Zeitspanne hinweg akkumulieren sich diese Erfahrungen, wodurch eine generalisierte Erwartungshaltung entsteht, die sich in einem stabilen Persönlichkeitsmerkmal äußert. Vertrauen kann darüber hinaus auch eine strategische Komponente enthalten. Strategisch in dem Sinne, dass auf Basis vorheriger persönlicher Erfahrungen anderen vertraut wird, in der Erwartung, dass das Vertrauen positiv erwidert und daraus ein Vorteil erlangt wird (Uslaner, 2002).

Der Soziologe Luhmann (1989) beschreibt das Vertrauen als elementaren Tatbestand des sozialen Lebens. Ohne Vertrauen könne man morgens das Bett nicht verlassen. Indem man vertraut, wird die allgegenwärtige Komplexität der Welt und des Lebens auf sinnvolle Verhaltensrichtlinien reduziert. Dabei besteht auch hier eine gewisse Vergangenheitsbezogenheit: Die Orientierung an Erfahrungen vereinfacht die Zukunft – Vertrautes bleibt und Bewährtes wiederholt sich. Vertrauen beinhaltet jedoch auch immer eine Risikokomponente. In vertrauensrelevanten Situationen riskiert jeder Mensch eine gewisse Verwundbarkeit, in dem er positive Erwartungen an die Absichten und das Verhalten des anderen stellt (Rousseau et al., 1998). Hierbei hat der Interaktionspartner die Möglichkeit, eine Verhaltensalternative auszuwählen, die für das vertrauende Individuum mit negativen Konsequenzen verbunden sein kann; das ist das Risiko des Vertrauenden in dieser Struktur. Denn das vertrauende Individuum ist in gewissem Sinne der Kontrolle des Interaktionspartners ausgeliefert (Koller, 1997). Vertrauen manifestiert sich erst dann, wenn die generelle Zuversicht in das gerechte und ehrliche Verhalten der Anderen, eine optimistische Grundhaltung, mit einer Risikohandlung, also einer individuellen Vorleistung, ausgedrückt wird (Michalski/Schupp, 2009). Als das Gegenteil von Vertrauen, mit dem Menschen sich in sozialen Interaktionen begegnen, können neben Misstrauen auch Zynismus und Skepsis betrachtet werden. Zynismus und Vertrauen haben eine große konzeptuelle Nähe (Fetchenhauer/Dunning, 2010; Stavrova/Ehlebracht, 2016).

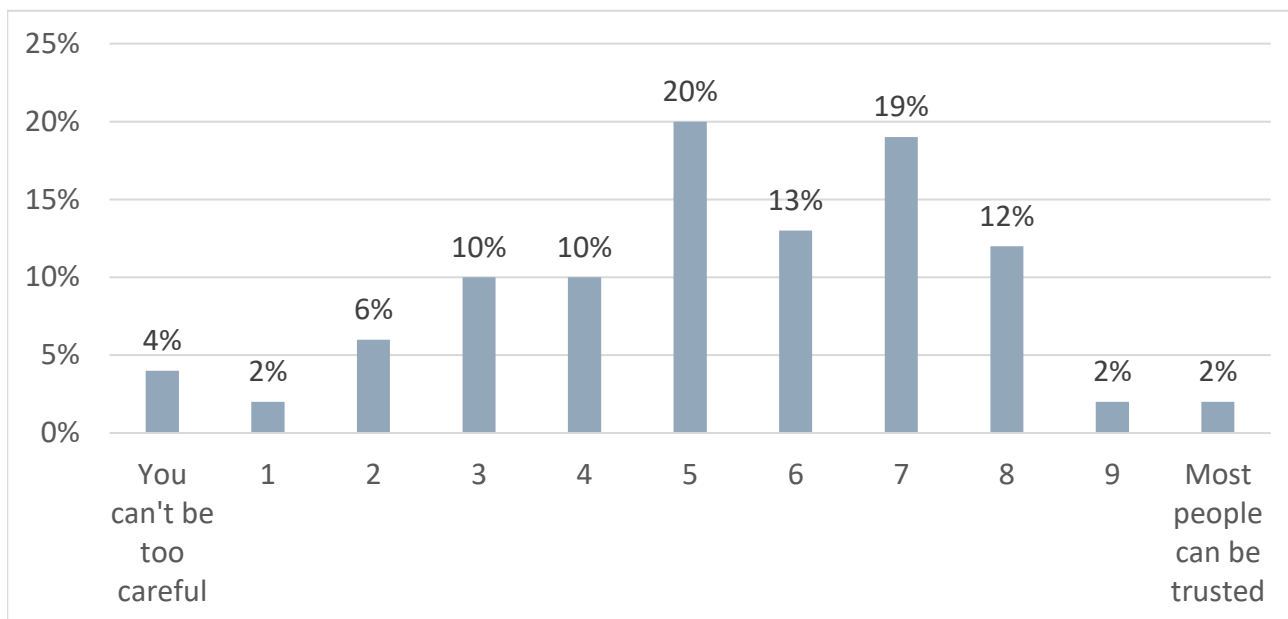
Trotz einer gewissen Abstraktion des Konstruktes Vertrauen lässt sich dieses in der empirischen Forschung messen. Generalisiertes Vertrauen wird in einem Großteil der empirischen Arbeiten anhand der Antwort auf die Frage „Glauben Sie, dass man den meisten Menschen vertrauen kann?“ erhoben. Varianten dieser Fragen sind zum Beispiel auch: „Heutzutage kann man sich auf niemanden mehr verlassen“ oder „Wenn man mit Fremden zu tun hat, ist es besser, vorsichtig zu sein, bevor man ihnen vertraut“. Deutschland liegt bei dieser Frage im internationalen Vergleich im oberen Bereich, das heißt in Deutschland vertrauen die Menschen anderen Menschen mehr als in vielen anderen Ländern (Enste/Suling, 2020). Eine aktuelle Auswertung des European Social Survey zeigt für Deutschland eine leicht linksschiefe Verteilung (Abbildung 2-1). 43 Prozent der repräsentativ Befragten geben an, (eher) zu vertrauen.

Neben der Messung von Vertrauen als Einstellung im Rahmen von Umfragen, bieten Methoden der Verhaltensökonomie die Möglichkeit, Vertrauen anhand von tatsächlichem Verhalten in sozialen Interaktionen zu erheben. Im sogenannten „Vertrauensspiel“ treffen Person A (Trustor) und Person B (Trustee) aufeinander. Person A und Person B sind sich fremd und die Paarung von Person A und Person B erfolgte zufällig. Person A erhält einen Geldbetrag (z.B. 5€) und kann entscheiden, ob sie diesen Betrag behält oder an Person B überträgt. Wird das Geld übertragen, wird der Betrag um einen bestimmten Faktor erhöht (z.B. Faktor 4: 5€ wird zu 20€). Person B hat ebenfalls zwei Entscheidungsmöglichkeiten, nämlich den vollen erhöhten Betrag selbst zu

behalten oder den erhöhten Betrag wieder mit Person A zu teilen (z.B. 10€ für Person A und 10€ für Person B). In einer solchen Versuchsanordnung zeigt sich das Vertrauen darin, ob Person A das Geld an Person B überträgt, in der vertrauensvollen Erwartung, einen Teil des erhöhten Betrags zurück zu erhalten. Die Übertragung ist für Person A mit einem Risiko verbunden, weil der sichere Betrag von 5€ aufgegeben wird, in der vertrauensvollen Erwartung, dass ein höherer Betrag zurückkommt (10€). Dieses Experiment gibt es in unterschiedlichen Varianten. Insgesamt vertrauen Teilnehmer zu wenig (Fetchenhauer/Dunning, 2009). Sie unterschätzen die Wahrscheinlichkeit, zu der ihr Mitspieler das Geld zurückgibt. Dies ist jedoch oft unbegründet, da die Mitspieler gewährtes Vertrauen honorieren. Mangelndes Vertrauen führt jedoch dazu, dass auch in diesen Experimenten immer wieder auf gewinnbringende Vertrauensentscheidungen verzichtet wird. Enste/Grunewald/Kürten (2018) beschreiben diese Ergebnisse aus Studien der IW Akademie und leiten daraus ab, wie Unternehmen in Zeiten von Verunsicherung und Digitalisierung durch eine Vertrauenskultur ihren wirtschaftlichen Erfolg steigern können.

Abbildung 2-1: Vertrauen in Deutschland

“Using this card, generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can’t be too careful in dealing with people?”; n=2358



Quelle: ESS9-2018 Edition 2.0 (released on 15th of June 2020)

3 Determinanten von interpersonalem Vertrauen

3.1 Einfluss von Kultur und Gesellschaft

Der Großteil der Forschung zum Vertrauen konzentriert sich auf den Einfluss des sozialen Umfeldes bzw. gesellschaftlicher Einflüsse. Kulturelle Aspekte sind gegenüber genetischen hervorzuheben, wie Studien belegen (van Lange, 2015). So sind es sowohl Erfahrungen in der Kindheit als auch aktuelle Erfahrungen in sozialen Interaktionen und Informationen, die Menschen über Medien und soziale Netze, wie beispielsweise Berichte über die Erfahrungen von Freunden und

Bekanntem, aufnehmen, die das generelle Vertrauen signifikant prägen. Dies schließt an die bereits beschriebene Theorie Rotters (1954, 1967) zur Vertrauensentwicklung an.

Dass neben individuellen Erfahrungen auch Merkmale von Gemeinschaften die Vertrauenseinstellung beeinflussen können, zeigten Alesina und La Ferrara (2002) mit Daten aus Nordamerika. Ihren Arbeiten zufolge sind die stärksten Faktoren, die mit niedrigem Vertrauen in Verbindung stehen die folgenden:

1. traumatische Erfahrungen,
2. die Zugehörigkeit zu einer Gruppe, die sich historisch diskriminiert fühlen (insbesondere Minderheiten wie Afro-Amerikaner, aber auch Frauen – jedoch in geringerem Maße) sowie
3. in Bezug auf Einkommen und Bildung benachteiligte Menschen.

Darüber hinaus kann auch das Leben in einer ethnisch diversen Gemeinschaft einen negativen Einfluss haben, wobei hier unter anderem Einkommensunterschiede eine Rolle spielen. Auch Putnam (2007) argumentiert für diese These, dass ethnische Diversität zumindest kurzfristig das Vertrauen negativ beeinflusst. Die dargestellten Ergebnisse stammen jedoch alle aus dem amerikanischen Raum mit Bezug zur allgegenwärtigen Spaltung zwischen schwarzen und weißen Amerikanern (Hooghe et al., 2009; Yuki et al., 2005). Ethnische Vielfalt, die beispielsweise durch die Migration nach und innerhalb von Europa entsteht, wurde selten betrachtet. Aufgrund der u.a. starken historisch geprägten Unterschiede konnten die Ergebnisse für Europa nicht konsistent repliziert werden. Hier scheinen die negativen Auswirkungen ethnischer Vielfalt auf das generalisierte Vertrauen geringer bzw. weniger robust zu sein, wie ein belgisch/kanadisches Forscherteam zeigte (Hooghe et al., 2009). Auf individueller Ebene konnte zwar nachgewiesen werden, dass ethnische Minderheiten durchschnittlich weniger vertrauensvoll sind. Die Schlussfolgerung, dass eine steigende ethnische Diversität starke negative Auswirkungen auf das generelle Vertrauen hat, hatte jedoch keinen weitreichenden Bestand. Lediglich hinsichtlich des Zustroms ausländischer Arbeitnehmer, die den wahrgenommenen Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt verstärken, kann sich negativ auf das allgemeine Vertrauen auswirken. Dies sei den Forschern zufolge jedoch auch nicht zu überschätzen.

Die Forschung der Sozialpsychologie legt hinsichtlich kultureller Einflüsse nahe, dass Vertrauen in einem homogenen Umfeld eher wächst und unter Heterogenität leidet (Hooghe et al., 2009). Hier kommt unter anderem der sogenannte „in-group Effekt“, ein verhaltensökonomischer Bias, zum Tragen. Dieser besagt, dass Menschen sich eher Gruppen zugehörig fühlen, mit denen man sich identifizieren kann, die also ähnliche Merkmale zu einem selbst aufzeigen. Anhand einer experimentellen Studie zeigten Tanis/Postmes (2005), dass man Fremde, einem völlig unbekannte Personen, insbesondere dann als vertrauenswürdig einschätzt, wenn sie zur gleichen sozialen Gruppe gehören, wie man selbst. Diese Ergebnisse unterstreichen, dass Menschen Fremden zwar Vertrauen, aber stets nach Hinweisen aus dem sozialen Umfeld suchen, die versteckte Informationen über die Vertrauenswürdigkeit des anderen liefern könnten. Stereotypisierungen und Diskriminierung können die Folge von dieser Form der Vertrauensentstehung sein. Dies gilt es zu beachten und zu adressieren und nach Lösungen zu suchen, Vertrauen aufzubauen und zu stärken; ohne blindes Vertrauen zu propagieren.

3.2 Einfluss von Persönlichkeit auf Vertrauen

Der Großteil der Forschung zum Vertrauen konzentriert sich auf den soeben beschriebenen Einfluss des sozialen Umfeldes bzw. gesellschaftlicher Einflüsse. Empirische Belege für die psychologischen Ursprünge gibt es weniger und sie sind uneindeutig (Freitag/Bauer, 2016). Mondak und Halperin (2008) untersuchten den Zusammenhang von Vertrauen und den BigFive Persönlichkeitsmerkmalen. Sie fanden einzig eine Beziehung zwischen Vertrauen dem Merkmal der Verträglichkeit. Zu anderen Ergebnissen kamen Dinesen et al. (2014), die darlegten, dass alle Persönlichkeitsmerkmale das generalisierte Vertrauen beeinflussen. Oskarsson et al. (2012) hingegen stellten fest, dass generalisiertes Vertrauen neben Extraversion auch mit persönlicher Kontrolle und Intelligenz zusammenhängt.

Stavrova und Ehlebracht (2019b) untersuchten, wie Zynismus (als eingangs beschriebenen Gegensatzes zum Vertrauen) und kognitive Fähigkeiten zusammenhängen. In der Theorie handeln egoistische/zynische Personen rational, also dem Bild des Homo oeconomicus entsprechend. Damit sollten sie wirtschaftlich erfolgreicher sein. Dies entspricht auch dem Stereotyp, der sich in der Untersuchung bestätigte: Generell wird zynischen Personen von Laien mehr kognitive Kompetenz zugeschrieben als nicht zynischen Personen. Aber die Laien irren dabei gewaltig. Die empirische Analyse von Daten von rund 200.000 Personen aus 30 Ländern zeigen nämlich genau das Gegenteil: Zynismus und kognitive Kompetenzen korrelieren hoch miteinander, aber eben negativ. Wer zynisch ist, hat weniger kognitive Fähigkeiten und Erfolg. Kontrollvariablen wie Alter, Geschlecht, BigFive und Einkommen haben dabei keinen signifikanten Einfluss auf den hier untersuchten Zusammenhang.

Vertrauenshandlungen entsprechen zumeist persönlichen und moralischen Normen (Dunning et al., 2014). Sie sind ein Zeichen von Respekt gegenüber dem anderen. Unterstützt wird dies von der Erkenntnis, dass es die menschliche Grundeinstellung ist, Anderen zu vertrauen (Wang et al., 2016). Die Entscheidung nicht zu vertrauen, ist mit mehr kognitivem Aufwand/kognitiver Kontrolle verbunden, als die Entscheidung zu vertrauen. Trotzdem zeigt sich ebenso, dass Menschen zwar allgemein sehr vertrauenswürdig handeln, dabei aber systematisch die Vertrauenswürdigkeit anderer massiv unterschätzen und somit dem Gegenüber zu wenig Vertrauen, obwohl er es eigentlich verdient hätte (Fetchenhauer/Dunning (2009).

Neben diesen persönlichen Einflüssen gibt es auch körperliche Faktoren, die das Vertrauen beeinflussen. So konnte die Wirkung des Hormons Oxytocin, das für soziale Bindungen zuständig ist, nachgewiesen werden, indem es auf die Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit der Interaktionspartner wirkt und zu mehr vertrauensvollen Handlungen anregt (Theodoridou et al., 2009). Beispielsweise wurde in einem Experiment (Kosfeld et al., 2005) in Form eines Investorenspiels der Oxytocinspiegel der Probanden durch die Einnahme von Nasenspray erhöht, wodurch sie den Interaktionspartnern ein höheres Vertrauen entgegenbrachten. Dies resultiert aus der durch Oxytocin steigenden Bereitschaft eines Individuums, soziale Risiken zu akzeptieren, die häufig im Rahmen zwischenmenschlicher Interaktionen entstehen.

3.3 Einfluss soziökonomischer Faktoren

Neben Persönlichkeitsfaktoren und kulturellen Einflüssen beeinflussen auch sozioökonomische Faktoren den Grad des Vertrauens eines Menschen. Dazu gehört etwa das Geschlecht. Geschlechterunterschiede beim Vertrauen können unter anderem mittels des Vertrauensspiels (Kapitel 2) aufgedeckt werden. Untersuchungen zeigen, dass Männer zunächst höhere Beiträge an die Vertrauensnehmer senden als Frauen. Gleichzeitig erwarten sie auch höhere Rückzahlungsbeträge von den Vertrauensnehmern (Buchan et al., 2008). In der Rolle als Vertrauensnehmer senden Frauen signifikant höhere Beiträge zurück als Männer und verhalten sich damit vertrauenswürdiger (Croson/Buchan, 1999; Buchan et al., 2008).

Über Geschlechterunterschiede hinaus zeigten Stamos et al. (2019), dass der sozioökonomische Status in der Kindheit signifikant mit dem Vertrauenslevel im Erwachsenenalter korreliert und dabei der aktuelle Status keinen Einfluss auf diesen Zusammenhang hat. Die Autoren vermuten, dass das verringerte Vertrauenslevel eine Reaktion auf schwierige Kindheitserfahrungen ist, die sich auch weiterhin auf soziale Interaktionen im Erwachsenenalter auswirkt. Dies steht im Einklang mit Rotters Theorie von Vertrauen als sozialer Lernprozess, die eingangs erläutert wurde.

Als weiterer sozioökonomischer Faktor ist Bildung im Zusammenhang mit Vertrauen bedeutsam. Pro Jahr mehr an Schulbildung steigt das individuelle Vertrauen um 4,7 Prozent der Standardabweichung SD – oder anders ausgedrückt: Eine SD mehr Schulbildung (in den meisten Ländern zwischen 2,5 bis 3,3 Jahre) erklärt 12-17 Prozent der Varianz der Werte des individuellen Vertrauens (Huang et al., 2009). Vereinfacht ausgedrückt bedeutet dies, dass allein der Ausbau der Schulbildung – unabhängig von anderen Maßnahmen und Einflüssen – wesentlich zu einer Stärkung des Vertrauens und damit des Zusammenhalts der Gesellschaft beitragen kann. Eine einzelne Variable hat hier eine vergleichsweise ausgeprägte Effektstärke, was bemerkenswert ist, da Vertrauen insgesamt durch viele Faktoren beeinflusst wird. Eine Zunahme beim individuellen Vertrauen kann somit zu rund 5 Prozent durch 2 bis 3 Jahre längere Schulbildung bewirkt werden. Andere Umfrageerhebungen legen diesbezüglich dar, dass etwa 34 Prozent der Befragten ohne Schulabschluss und 33 Prozent der Befragten mit einem Hauptschulabschluss Vertrauen in ihre Mitmenschen haben. Unter Akademikern hingegen geben dies 54 Prozent und unter Personen mit Abitur 46 Prozent an (World Values Survey, 2013). Damit einhergehend beeinflusst auch die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Schicht das Vertrauen in Mitmenschen: 87 Prozent der Menschen, die sich selbst zur Unterschicht zählen, misstrauen anderen. Das größte Vertrauen in Mitmenschen haben Befragte der unteren und oberen Mittelschicht mit 53 bzw. 50 Prozent (World Values Survey, 2013). Tendenziell vertrauen Menschen mit höherer Schichtzugehörigkeit mehr. Auch andere Studien belegen diese Zusammenhänge (Hooghe et al., 2009).

Bildung korreliert somit mit Vertrauen. Bildung stärkt Vertrauen und Vertrauen kann zu Bildungsinvestitionen motivieren. Zudem wirkt Bildung auch negativ auf Zynismus als Gegenteil von Vertrauen. Unter der Annahme, dass Bildung zu mehr Kontrollbewusstsein führt und Gefühle von persönlicher Vulnerabilität (Verwundbarkeit) reduzieren kann, untersuchten Stavrova und Ehlebracht (2018) in einer Längsschnittstudie den Einfluss des Bildungsniveaus auf zynische Einstellungen als das Gegenteil von Vertrauen. Im Ergebnis ergab sich ein signifikant negativer

Zusammenhang, ohne weiteren Einfluss von Kontrollvariablen wie Alter, Geschlecht und Einkommen.

Auch Beruf und Einkommen wirken sich auf das Vertrauen aus. So zeigt sich, dass Menschen mit einer Vollzeittätigkeit sowie Schüler und Studierende mit jeweils 51 Prozent am meisten Vertrauen. Dahingegen geben 81 Prozent der Arbeitslosen an, man könne im Umgang mit anderen Menschen nicht vorsichtig genug sein (World Values Survey, 2013). Außerdem gilt, je wohlhabender das Land ist, desto mehr vertrauen die Menschen. Gleiches gilt für Einkommensunterschiede (Hooghe et al., 2009). Wohlhabende Länder zeichnen sich oft durch ein funktionierendes Gesundheitssystem aus. Auch dies hat Auswirkungen, da mit einer Verschlechterung der Gesundheit, sich die Wahrnehmung über die persönlichen Kontrolle reduziert und somit zynische Einstellungen gefördert werden (Stavrova/Ehlebracht, 2019a).

4 Auswirkungen von interpersonalem Vertrauen

Aus Sicht des Homo oeconomicus bewirkt Vertrauen, dass wir in der Interaktion mit anderen Individuen unsere Transaktionskosten reduzieren können. Wir müssen also nicht jeden Schritt des Anderen überwachen oder kontrollieren, sondern können unsere begrenzten persönlichen Ressourcen anderweitig einsetzen und somit in der Kooperation und im Austausch mit anderen Mehrwert schaffen. Das klingt zwar erstmal gut, doch was steckt da konkret hinter, worin besteht im Alltag ein merklicher Nutzen, wenn man Fremden und Bekannten vertrauensvoll begegnet?

4.1 Grundlegende Zusammenhänge

Die positiven Effekte von Vertrauen können sowohl für die Gesellschaft als auch das Individuum selbst von Nutzen sein. Vertrauen stärkt Institutionen, die Durchsetzung sozialer Normen und Kooperation (Balliet/van Lange, 2013; LaPorta et al., 1997; Fukuyama, 1995). Dadurch fördert es die Entstehung von Gruppen, Teams und Organisationen (McKnight et al., 1998; Dirks/Ferrin, 2001; McEvily et al., 2003; Jong/Elfring, 2010). Menschen mit einem hohen interpersonalem Vertrauen engagieren sich eher im politischen Kontext und sind häufiger Mitglieder politischer Organisationen (Sullivan/Transue, 1999). Im Hinblick auf gesellschaftliche Effekte wurde bereits von Rotter (1980) belegt, dass vertrauensvolle Personen weniger lügen, stehlen und betrügen – sich also moralischer verhalten – und außerdem glücklicher und weniger konfliktbeladen sind. Hier ist jedoch anzumerken, dass eine signifikante Korrelation zwischen der Interpersonal Trust Scale (Rotter, 1967) und der Social Desirability Scale (Crowne/Marlowe, 1960) besteht (Schweer, 1997). Demnach ist es nicht uneingeschränkt möglich, die Entstehung einiger Effekte auf Vertrauen oder auf die soziale Erwünschtheit zurückzuführen.

4.2 Finanzieller Wohlstand

Geld allein macht zwar nicht glücklich, doch ist es eine wichtige Grundbedingung für ein sorgenfreies und selbstbestimmtes Leben (Enste et al., 2019). Ein gesundes Maß an Vertrauen gegenüber Mitmenschen kann dafür ein wesentlicher Ansatzpunkt sein. So legen beispielsweise Ergebnisse von Jiang/Lim (2018) anhand der Auswertungen einer repräsentativen Umfrage unter US-Bürgern dar, dass Menschen mit überdurchschnittlich viel Vertrauen gegenüber Anderen,

über ein mehr als doppelt so hohes Haushaltseinkommen verfügen, als Individuen mit unterdurchschnittlich viel Vertrauen. Dieser robuste Effekt setzt sich einerseits durch höhere Einnahmen, höhere Renditen bei Investitionen, aber auch durch ein geringeres Risiko für Verschuldungen zusammen. Außerdem konnten die Autoren anhand von Längsschnittanalysen mit dem Datensatz den kausalen Effekt dieses Zusammenhangs aufzeigen, dass also tatsächlich das Mehr an Vertrauen den Wohlstand bedingt und nicht ein erhöhter Wohlstand zu generell mehr Vertrauen führt. Zu viel Vertrauen ist aber auch nicht zu empfehlen, so zeigen nämlich die Ergebnisse einen kurven-linearen Zusammenhang von Vertrauen und Haushaltseinkommen. Insgesamt profitieren aber insbesondere in sozialen Dilemmata die Personen, die mit anderen kooperieren und sie einen positiven Einfluss auf die gesamte Gruppe haben (Weber/Murnighan, 2008).

Im Einklang mit diesen Erkenntnissen stehen auch Ergebnisse von Studien, die den Zusammenhang von Zynismus und Einkommen auswerten. Anhand von Umfragedaten aus den USA und Deutschland wurden umfangreiche Analysen über diesen Zusammenhang berechnet. Auch diese Ergebnisse zeigen signifikante Zusammenhänge von Zynismus und Einkommen und zwar in der Hinsicht, dass Individuen mit stärker zynischen Einstellungen weniger Einkommen haben und dass diese Effekte auch robust gegenüber dem Einbezug von demographischen Kontrollvariablen, wie Alter, Geschlecht, Bildung und Beschäftigungsstatus aber auch persönlichen Kontrollvariablen, wie weiteren Persönlichkeitseigenschaften (Neurotizismus und Extraversion) sind. Die länder- und kulturvergleichenden Analysen dieser Studien zeigen aber, dass auch hier die gesellschaftlichen Einflussfaktoren auf das individuelle Ausmaß an Zynismus bzw. Vertrauen einen starken Einfluss auf die Effekte haben (Stavrova/Ehlebracht, 2016).

Der kausale Zusammenhang, dass Vertrauen finanziellen Wohlstand fördert, ist jedoch gleichwohl auch umstritten. Andere Forscher (Brandt et al., 2015) plädieren dafür, dass die robustere kausale Folge vom sozioökonomischen Status zum sozialen Vertrauen besteht, wie sie bereits in Kapitel 3.3 erläutert wurde – die Kausalität also gerade umgekehrt ist.

4.3 Soziale Interaktion und Kooperation

Unter der Annahme, dass Vertrauen eine Facette von sozialer Intelligenz ist und Individuen mit einem höheren Level an generellem Vertrauen mehr „soziale Risiken“ eingehen und in vielfältigen Interaktionen mit Anderen, mehr über das Verhalten anderer Individuen lernen, untersuchten Carter und Weber (2010), inwiefern allgemein vertrauensvolle Menschen eher die Lügen Anderer erkennen, als weniger vertrauensvolle Menschen. Dafür ließen sie ihre Probanden Aufzeichnungen von experimentell variierten Bewerbungsinterviews beobachten, in denen die Bewerber entweder Lügen über ihre bisherige Karriere erzählten oder ehrlich berichteten. Die Auswertungen zeigen, dass mehr Vertrauen und die Fähigkeit Lügen zu identifizieren hoch korreliert.

Darüber hinaus stellt sich die Frage, welchen Einfluss die allgemeine vertrauensvolle Einstellung einer Person auf die eigene Reputation hat – wird man als naiv oder kompetent, als moralisch und sozial eingeschätzt. Diese Fragen untersuchten Evans und van de Calseyde (2018) in einer großangelegten Studie. Ihr Ergebnis: Allgemein vertrauensvolle Individuen werden als stärker moralisch und gesellig wahrgenommen und eingeschätzt. Gleichzeitig zeigt sich aber auch, dass

der Einfluss von Vertrauen auf die Fremdwahrnehmung der eigenen Kompetenz nur dann wirksam ist, wenn man nur vertrauensvoll gegenüber vertrauenswürdigen Individuen ist. Zeigt man sich vertrauensvoll gegenüber jedem, unabhängig davon wie vertrauenswürdig der andere sich zeigt, wirkt sich das nicht positiv auf die Wahrnehmung der Kompetenz aus – und kann dann zur Ausnutzung der Vertrauenswürdigkeit führen.

Auch Erwartungen über die Vertrauenswürdigkeit anderer sind oft Gegenstand von Untersuchungen. Im Beispiel des Vertrauensspiels kam Ullrich (2013) etwa zu dem Ergebnis, dass die Erwartungen des Vertrauensgebers über die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers die Spielentscheidungen beeinflussen. Je größer dieses Vertrauen ist, also damit die Erwartung der folgenden Rückzahlung, desto höher fallen die gesendeten Beiträge aus. Gemäß dem Motto „wer nicht vertraut, dem vertraut man nicht“ honorieren Vertrauensnehmer nur vertrauensvolle Handlungen.

4.4 Lebenszufriedenheit, Suizide und Gesundheit

Vertrauen hat auch einen direkten Einfluss auf die Lebenszufriedenheit und die allgemeine Gesundheit der Menschen. Anhand von länderübergreifenden Datensätzen kann dieser Zusammenhang bestätigt werden. Die Berechnungen von Helliwell/Wang (2010) legen dar, dass mit einem überdurchschnittlichen Vertrauen in Kollegen, die Lebenszufriedenheit um 7,6 Prozent zunimmt, Vertrauen in Nachbarn steigert die Lebenszufriedenheit um 5 Prozent und Vertrauen in die Polizei, bzw. in Fremde lässt die Lebenszufriedenheit um 3 Prozent bzw. 2,5 Prozent steigen. Als weiteren Indikator für die Lebenszufriedenheit werteten sie die Suizidraten in den einzelnen Ländern aus. Auch hier zeigt sich, dass mit einem Steigen des generellen Vertrauenslevels, die Suizidraten sinken.

Dass Vertrauen für die Lebenszufriedenheit insbesondere in Extremsituationen relevant ist, ist ebenfalls eine wichtige Erkenntnis, um die Wichtigkeit von Vertrauen für den Zusammenhalt in der Gesellschaft zu betonen. Diesen Effekt untersuchten Yamamura et al. (2015) anhand von Auswertungen einer Bevölkerungsumfrage in Japan im Vergleich der Jahre vor dem großen Erdbeben und danach (2010 und 2011 vs. 2012 und 2013). Diese Daten bestätigen den Zusammenhang von Lebenszufriedenheit und Vertrauen, der in vielen anderen Datensätzen ebenfalls gefunden wird, jedoch bei schweren Umweltkatastrophen stärker ist. Die Autoren schlussfolgern daraus, dass Vertrauen die Schockeffekte solcher Umweltereignisse abschwächen und somit die Resilienz einer Gesellschaft stärken kann.

Dass Vertrauen einen positiven signifikanten Einfluss auf die Gesundheit der Individuen hat, lässt sich anhand vieler Daten und Analysen zeigen. Die Wissenschaftler Hamamura et al. (2017) gingen in ihrer Analyse aber noch einen Schritt weiter. Sie verglichen Daten aus der World Values Survey, die mehr als 70.000 Datensätze aus 50 verschiedenen Gesellschaften bieten und zeigten auf, dass der Zusammenhang von Vertrauen und individueller Gesundheit in Industrienationen wesentlich stärker ist, als in weniger wirtschaftlich stark entwickelten Gesellschaften, und dass 21 Prozent der Varianz in den nationalen Unterschieden anhand des Human Development Index erklärt werden können. So liegt also der durchschnittliche Zusammenhang von Vertrauen und psychischer und physischer Gesundheit bei .16, variiert aber stark zwischen beispielsweise -.05 in Zypern zu .22 in Estland. Anhand derselben Datensätze werteten die Autoren

auch den Zusammenhang von Vertrauen und Zufriedenheit aus und zeigen ein ähnliches Ergebnis: Es besteht generell ein positiver Zusammenhang von Vertrauen und Zufriedenheit, aber mit starken nationalen Unterschieden. Neben diesen Erkenntnissen gibt es weitere Studien, die zynisches Misstrauen als negativen Prädiktor der körperlichen Gesundheit untersuchten. Diese ergaben beispielsweise, dass zynisches Misstrauen Herzkrankheiten (Nelson et al., 2004), Adipositas sowie Insulinresistenz (Bunde/Suls, 2006) und insgesamt eine erhöhte Mortalität (Miller et al., 1996) fördern kann.

Diese Forschungsergebnisse zeigen exemplarisch, dass interpersonales Vertrauen in der Lage ist, wichtige Bereiche und Elemente des gesellschaftlichen Lebens – Wohlstand, soziale Interaktion, Lebenszufriedenheit und Gesundheit – zu fördern.

5 Handlungsempfehlungen

Ein Katalog von Maßnahmen zur Stärkung von interpersonalem Vertrauen müsste je nach Art der Beziehung, zum Beispiel in Zweierbeziehungen, in Kundenbeziehungen oder zwischen Führungskraft und Mitarbeitenden, sehr unterschiedlich aussehen. Deshalb wird hier zum einen auf andere Publikationen verwiesen, die differenziertere Empfehlungen geben. Für den Aufbau einer Vertrauenskultur in Unternehmen haben Enste/Kürten/Schwarz (2020) einige Impulse zusammengetragen. Wie Vertrauen innerhalb von Wirtschaft, Staat und Gesellschaft gestärkt werden kann, beschreiben Enste und Suling (2020). Zum anderen zeigen die vorgestellten Studien, das zum Beispiel mit einer guten Bildungspolitik nicht nur die Chancengerechtigkeit, sondern auch das interpersonale Vertrauen gestärkt werden kann. Insbesondere Investitionen in frühkindliche Bildung sind dann erforderlich, um Vertrauen aufzubauen. Weitere Ansatzpunkte sind inklusive Maßnahmen auf staatlicher und unternehmerischer Ebene, um auch bei großer Diversität und Heterogenität eine größere Vertrauensbasis zu schaffen. Inklusives Wachstum ist dabei auf nationaler wie internationaler Ebene anzustreben, da so nicht nur Einkommens- und Vermögensungleichheit aus Gerechtigkeitsgründen vermindert wird, sondern auch Vertrauen gestärkt und die Lebenszufriedenheit erhöht werden kann. Insbesondere wenn es gelingt Arbeitslosigkeit erfolgreich zu bekämpfen, trägt auch dies zu einem höheren Vertrauensniveau bei.

Neben diesen Empfehlungen, die auch aus anderen Gründen und mit anderen Zielerreichungsvorstellungen umgesetzt werden könnten, bleibt eine zentrale Empfehlung: mehr Vertrauen in interpersonalen Beziehungen wagen. Selbstverständlich nicht blind und überall, doch dann, wenn die Risiken überschaubar sind. Damit andere Vertrauen schenken, ist zunächst die eigene Vertrauenswürdigkeit gefragt. Vertrauen aufzubauen, ist dabei ein langwieriger Prozess. Leider ist es nur allzu menschlich, sich vor allem daran zu erinnern, dass jemand Vertrauen missbraucht hat. Dadurch entsteht der Eindruck, andere Menschen seien weniger vertrauenswürdig als dies eigentlich der Fall ist. Auch für Medien, Öffentlichkeit und Leser sind Nachrichten über Fehlverhalten, Misstrauen und Vertrauensbruch interessanter als Berichte über Erfolge im Kampf gegen die Epidemie. Dies verstärkt den Effekt zusätzlich, dass die Vertrauenswürdigkeit anderer Menschen unterschätzt wird. Gerade in Krisenzeiten ist aber dieses Vertrauen gefragt.

Abstract

Generalized trust in other people is especially important in times of crisis. If there is a lack of trust, more control and sanctions are necessary, which result in transaction costs. In addition, all people suffer from control measures, even if only a few show wrongdoings. As various studies show, higher interpersonal trust ensures, among other things, for more cooperation, more prosperity, more life satisfaction, and better health. Determinants of interpersonal trust are only to a small extent personality traits. Education and cultural influences are more important. Recommendations for action to strengthen interpersonal trust are therefore aimed at the classic areas of (early childhood) education and labor market policy, which also increase trust in fellow human beings. Inclusion also counteracts distrust and cynicism. This applies dealing with diversity as well as designing inclusive growth. A general recommendation - which is empirically proven here - probably comes from the 6th century BC and from Laotse: "If you don't trust, you won't be trusted." The report encourages – fact-based – to trust more.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1: Vertrauen in Deutschland5

Literaturverzeichnis

- Alesina, Alberto / La Ferrara, Eliana, 2002, Who trusts others?, in: *Journal of Public Economics*, 85. Jg., Nr. 2, S. 207–234
- Balliet, Daniel / van Lange, Paul A. M., 2013, Trust, Punishment, and Cooperation Across 18 Societies: A Meta-Analysis, in: *Perspectives on psychological science : a journal of the Association for Psychological Science*, 8. Jg., Nr. 4, S. 363–379
- Bjørnskov, Christian, 2007, Determinants of generalized trust: A cross-country comparison, in: *Public Choice*, 130. Jg., Nr. 1-2, S. 1–21
- Brandt, Mark J. / Wetherell, Geoffrey / Henry, P. J., 2015, Changes in Income Predict Change in Social Trust: A Longitudinal Analysis, in: *Political Psychology*, 36. Jg., Nr. 6, S. 761–768
- Buchan, Nancy R. / Croson, Rachel T.A. / Solnick, Sara, 2008, Trust and gender: An examination of behavior and beliefs in the Investment Game, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68. Jg., Nr. 3-4, S. 466–476
- Bunde, James / Suls, Jerry, 2006, A quantitative analysis of the relationship between the Cook-Medley Hostility Scale and traditional coronary artery disease risk factors, in: *Health psychology : official journal of the Division of Health Psychology, American Psychological Association*, 25. Jg., Nr. 4, S. 493–500
- Carter, Nancy L. / Mark Weber, J., 2010, Not Pollyannas: Higher Generalized Trust Predicts Lie Detection Ability, in: *Social psychological and personality science*, 1. Jg., Nr. 3, S. 274–279
- Croson, Rachel / Buchan, Nancy, 1999, Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games, in: *American Economic Review*, 89. Jg., Nr. 2, S. 386–391
- Crowne, Douglas P. / Marlowe, David, 1960, A new scale of social desirability independent of psychopathology, in: *Journal of consulting psychology*, 24. Jg., Nr. 4, S. 349–354
- Dinesen, Peter T. / Nørgaard, Asbjørn S. / Klemmensen, Robert, 2014, The Civic Personality: Personality and Democratic Citizenship, in: *Political Studies*, 62. Jg., 1_suppl, S. 134–152
- Dirks, Kurt T. / Ferrin, Donald L., 2001, The Role of Trust in Organizational Settings, in: *Organization Science*, 12. Jg., Nr. 4, S. 450–467
- Dunning, David et al., 2014, Trust at zero acquaintance: more a matter of respect than expectation of reward, in: *Journal of personality and social psychology*, 107. Jg., Nr. 1, S. 122–141
- Enste, Dominik H. / Eyerund, Theresa / Suling, Lena / Tschörner, Anna-Carina, 2019, *Glück Für Alle? Eine Interdisziplinäre Bilanz Zur Lebenszufriedenheit*, Berlin
- Enste, Dominik H. / Grunewald, Mara / Kürten, Louisa, 2018, Vertrauenskultur als Wettbewerbsvorteil in digitalen Zeiten: Neue experimentelle und verhaltensökonomische Ergebnisse, in: *IW-Trends*, 45. Jg., Nr. 2, S. 47–66

Enste, Dominik H. / Kürten, Louisa / Schwarz, Inga, 2020, Vertrauen in Unternehmen. Die Bedeutung von Vertrauen in Krisenzeiten, IW-Report, Nr. 45, Köln

Enste, Dominik H. / Suling, Lena, 2020, Vertrauen in Wirtschaft, Staat, Gesellschaft 2020. Vertrauensindex: Europäische Länder im Vergleich, https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/policy_papers/PDF/2020/IW-Policy-Paper_2020_Vertrauensindex-2020.pdf [16.9.2020]

Evans, Anthony M. / van de Calseyde, Philippe P. F. M., 2018, The Reputational Consequences of Generalized Trust, in: Personality & social psychology bulletin, 44. Jg., Nr. 4, S. 492–507

Fetchenhauer, Detlef / Dunning, David, 2009, Do people trust too much or too little?, in: Journal of Economic Psychology, 30. Jg., Nr. 3, S. 263–276

Fetchenhauer, Detlef / Dunning, David, 2010, Why so cynical?: asymmetric feedback underlies misguided skepticism regarding the trustworthiness of others, in: Psychological science, 21. Jg., Nr. 2, S. 189–193

Freitag, Markus / Bauer, Paul C., 2016, Personality traits and the propensity to trust friends and strangers, in: The Social Science Journal, 53. Jg., Nr. 4, S. 467–476

Fukuyama, Francis, 1995, Trust. The social virtues and the creation of prosperity, New York

Hamamura, Takeshi / Li, Liman Man Wai / Chan, Derwin, 2017, The Association Between Generalized Trust and Physical and Psychological Health Across Societies, in: Social Indicators Research, 134. Jg., Nr. 1, S. 277–286

Helliwell, John / Wang, Shun, 2010, Trust and Well-being, Cambridge, MA

Hooghe, Marc / Reeskens, Tim / Stolle, Dietlind / Trappers, Ann, 2009, Ethnic Diversity and Generalized Trust in Europe, in: Comparative Political Studies, 42. Jg., Nr. 2, S. 198–223

Huang, Jian / van den Maassen Brink, Henriëtte / Groot, Wim, 2009, A meta-analysis of the effect of education on social capital, in: Economics of Education Review, 28. Jg., Nr. 4, S. 454–464

Jiang, Danling / Lim, Sonya S., 2018, Trust and Household Debt, in: Review of Finance, Nr. 22, S. 783–812

Jong, Bart A. de / Elfring, Tom, 2010, How Does Trust Affect the Performance of Ongoing Teams? The Mediating Role of Reflexivity, Monitoring, and Effort, in: Academy of Management Journal, 53. Jg., Nr. 3, S. 535–549

Koller, Michael, 1997, Psychologie interpersonalen Vertrauens: Eine Einführung in theoretische Ansätze, in: Schweer, Martin (Hrsg.), Interpersonales Vertrauen. Theorien und empirische Befunde, Wiesbaden, S. 13–26

- Kosfeld, Michael et al., 2005, Oxytocin increases trust in humans, in: *Nature*, 435. Jg., Nr. 7042, S. 673–676
- LaPorta, Rafael / Lopez-de-Silanes, Florencio / Shleifer, Andrei / Vishny, Robert W., 1997, Trust in Large Organizations, in: *American Economic Review Papers and Proceedings*, 87. Jg., Nr. 2, S. 333–338
- Luhmann, Niklas, 1989, *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Stuttgart
- McEvily, Bill / Perrone, Vincenzo / Zaheer, Akbar, 2003, Trust as an Organizing Principle, in: *Organization Science*, 14. Jg., Nr. 1, S. 91–103
- McKnight, D. Harrison / Cummings, Larry L. / Chervany, Norman L., 1998, Initial Trust Formation in New Organizational Relationships, in: *Academy of Management Review*, 23. Jg., Nr. 3, S. 473
- Michalski, Niels / Schupp, Jürgen, 2009, Sozialer Rohstoff: „Den meisten Menschen kann man vertrauen“, in: *DIW Wochenbericht*, Nr. 34, S. 570–579
- Miller, Todd Q. et al., 1996, A meta-analytic review of research on hostility and physical health, in: *Psychological bulletin*, 119. Jg., Nr. 2, S. 322–348
- MONDAK, JEFFERY J. / Halperin, Karen, 2008, A Framework for the Study of Personality and Political Behaviour, in: *British Journal of Political Science*, 38. Jg., Nr. 2, S. 335–362
- Nelson, Tracy L. / Palmer, Raymond F. / Pedersen, Nancy L., 2004, The metabolic syndrome mediates the relationship between cynical hostility and cardiovascular disease, in: *Experimental aging research*, 30. Jg., Nr. 2, S. 163–177
- Oskarsson, Sven / Dawes, Christopher / Johannesson, Magnus / Magnusson, Patrik K. E., 2012, The genetic origins of the relationship between psychological traits and social trust, in: *Twin research and human genetics : the official journal of the International Society for Twin Studies*, 15. Jg., Nr. 1, S. 21–33
- Putnam, Robert D., 2007, *E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century* The 2006 Johan Skytte Prize Lecture, in: *Scandinavian Political Studies*, 30. Jg., Nr. 2, S. 137–174
- Rotter, Julian B., 1954, *Social learning and clinical psychology*, Englewood Cliffs
- Rotter, Julian B., 1967, A new scale for the measurement of interpersonal trust, in: *Journal of personality*, 35. Jg., Nr. 4, S. 651–665
- Rotter, Julian B., 1980, Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility, in: *American Psychologist*, 35. Jg., Nr. 1, S. 1–7

- Rousseau, Denise 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. Jg., Nr. 3, S. 393–404
- Schweer, Martin (Hrsg.), 1997, *Interpersonales Vertrauen. Theorien und empirische Befunde*, Wiesbaden
- Sell, Friedrich L. / Wiens, Marcus, 2009, Warum Vertrauen wichtig ist — Der ökonomische Blickwinkel, in: *Wirtschaftsdienst*, 89. Jg., Nr. 8, S. 526–533
- Stamos, Angelos / Altsitsiadis, Efthymios / Dewitte, Siegfried, 2019, Investigating the effect of childhood socioeconomic background on interpersonal trust: Lower childhood socioeconomic status predicts lower levels of trust, in: *Personality and Individual Differences*, 145. Jg., S. 19–25
- Stavrova, Olga / Ehlebracht, Daniel, 2016, Cynical beliefs about human nature and income: Longitudinal and cross-cultural analyses, in: *Journal of personality and social psychology*, 110. Jg., Nr. 1, S. 116–132
- Stavrova, Olga / Ehlebracht, Daniel, 2018, Education as an Antidote to Cynicism: A Longitudinal Investigation, in: *Social psychological and personality science*, 9. Jg., Nr. 1, S. 59–69
- Stavrova, Olga / Ehlebracht, Daniel, 2019a, Broken Bodies, Broken Spirits: How Poor Health Contributes to a Cynical Worldview, in: *European Journal of Personality*, 33. Jg., Nr. 1, S. 52–71
- Stavrova, Olga / Ehlebracht, Daniel, 2019b, The Cynical Genius Illusion: Exploring and Debunking Lay Beliefs About Cynicism and Competence, in: *Personality & social psychology bulletin*, 45. Jg., Nr. 2, S. 254–269
- Stolle, Dietlind, 2002, Trusting strangers – The concept of generalized trust in perspective, in: *Austrian Journal of Political Science*, 32. Jg., Nr. 4, S. 397–412
- Sullivan, J. L. / Transue, J. E., 1999, The psychological underpinnings of democracy: A selective review of research on political tolerance, interpersonal trust, and social capital, in: *Annual review of psychology*, 50. Jg., S. 625–650
- 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. Jg., Nr. 3, S. 413–424
- Theodoridou, Angeliki / Rowe, Angela C. / Penton-Voak, Ian S. / Rogers, Peter J., 2009, Oxytocin and social perception: oxytocin increases perceived facial trustworthiness and attractiveness, in: *Hormones and behavior*, 56. Jg., Nr. 1, S. 128–132
- Ullrich, Anja, 2013, *Trust and Trustworthiness in Times of Crisis*, in: *SSRN Electronic Journal*
- Uslaner, Eric M., 2002, *The moral foundations of trust*, Cambridge, New York

van Lange, Paul A. M., 2015, Generalized Trust: Four Lessons From Genetics and Culture, in: Current Directions in Psychological Science, 24. Jg., Nr. 1, S. 71–76

Wang, Yiwen et al., 2016, How do we trust strangers? The neural correlates of decision making and outcome evaluation of generalized trust, in: Social cognitive and affective neuroscience, 11. Jg., Nr. 10, S. 1666–1676

Weber, J. Mark / Murnighan, J. Keith, 2008, Suckers or saviors? Consistent contributors in social dilemmas, in: Journal of personality and social psychology, 95. Jg., Nr. 6, S. 1340–1353

World Values Survey, 2013, World Values Survey Wave 6: 2010-2014, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> [10.11.2016]

Yamamura, Eiji et al., 2015, Trust and Happiness: Comparative Study Before and After the Great East Japan Earthquake, in: Social Indicators Research, 123. Jg., Nr. 3, S. 919–935

Yuki, Masaki / Maddux, William W. / Brewer, Marilyn B. / Takemura, Kosuke, 2005, Cross-cultural differences in relationship- and group-based trust, in: Personality & social psychology bulletin, 31. Jg., Nr. 1, S. 48–62