PERSPEKTIEFE 56, MAERZ 2022

Vertrauen und Misstrauen

HINTERGRUND: Vertrauen ist in aller Munde. Aber was ist Vertrauen? Warum müssen wir anderen Leuten vertrauen, und wie hilft uns Misstrauen? Und warum und unter welchen Umständen vertrauen wir anderen mehr oder weniger?

von: Dr. Alexa Weiss, Universität Bielefeld, und Dr. Michael Wenzler, Wissenschaftsjournalist

---

Fragt man sich, was Vertrauen ist, hilft ein Blick dorthin, wo Menschen es einander schenken: In der Partnerschaft, wenn man darauf vertraut, dass der andere einen nicht betrügt; unter Freunden, wenn man sich darauf verlässt, dass das brisante Geheimnis nicht weitererzählt wird; oder in der Beziehung zu den Eltern, von denen man sich erhofft, dass sie für einen da sind, wenn man sie braucht. Vertrauen ist allgegenwärtig in unseren intimen Beziehungen. Der US-Psychologe Jeffry Simpson nennt es sogar die wichtigste Komponente gelingender Beziehungen.

Schmiermittel sozialer Interaktion

Doch wir vertrauen nicht nur Menschen, die uns nahestehen, sondern auch Fremden: Den Erzieher*innen in der Kita, dass sie auf unser Kind aufpassen, oder den Mitreisenden im Zug, die wir bitten, kurz auf unsere Tasche zu achten. Vertrauen ist ein unverzichtbares Schmiermittel für fast alle menschlichen Kontakte und Interaktionen. Es ermöglicht uns, zusammenzuarbeiten und gemeinsam Ziele zu erreichen, die wir allein nie erreichen würden. Doch seine Allgegenwart beschreibt noch nicht, was genau Vertrauen ausmacht: Ein Wagnis einzugehen. Wir machen uns angreifbar in der Erwartung, dass der Andere unser Vertrauen nicht ausnutzen wird, sondern sich in unserem Interesse verhält. Vertrauen ist demnach nicht mit Gewissheit gleichzusetzen, sondern damit, Kontrolle aufzugeben, nicht (mehr) alles hundertprozentig selbst in der Hand zu haben.

Die Bereitschaft dazu ist im Leben unerlässlich. Wer anderen vertraut, knüpft und pflegt soziale Beziehungen leichter. Laut Längsschnittstudien sind die Beziehungen, die vertrauensvolle Menschen führen, stabiler und sinnstiftender. Vertrauensvolle Menschen sind in der Regel gesünder, zufriedener und leben länger. Die Psycholog*innen Olga Stavrova und Daniel Ehlebracht konnten 2016 sogar zeigen, dass misstrauische Menschen im Mittel weniger Geld verdienen.

Heißt das im Umkehrschluss, dass Misstrauen immer unangebracht ist und wir auf Teufel komm‘ raus jedem Vertrauen schenken sollten? Mitnichten, denn Skepsis kann uns davor bewahren, fatale Fehler zu begehen. Misstrauen fungiert als eine Art interne Alarmsirene, die uns anzeigt, dass Dinge möglicherweise nicht so sind, wie sie scheinen. Es steuert unsere Aufmerksamkeit und hält uns dazu an, die Situation genau zu prüfen. Wir nehmen Informationen nicht mehr als gegeben und wahr an, wie wir es typischerweise tun, sondern eruieren, was dahinter stehen könnte. Sowohl ausnahmsloses Vertrauen als auch haltloses Misstrauen sind ungünstig für uns Menschen.

Vertrauen ist demnach nicht mit Gewissheit gleichzusetzen, sondern damit, Kontrolle

aufzugeben, nicht (mehr) alles hundertprozentig selbst in der Hand haben."
Dr. Alexa Weiss

Ansätze in der Vertrauensforschung

Grundsätzlich geht es im Umgang mit Menschen also darum, herauszufinden, wer es gut mit uns meint und vor wem wir uns lieber hüten sollten. Auf der Suche nach „Anzeichen" für Vertrauenswürdigkeit nutzen wir dabei unterschiedliche Informationen.

In einer eigenen Studie haben wir über 400 Menschen aus der Allgemeinbevölkerung zu fast 5000 einzelnen, unterschiedlichsten sozialen Begegnungen aus ihrem gewöhnlichen Alltag befragt. Hierzu sendeten wir ihnen über fünf Tage hinweg täglich fünf Fragebögen auf ihr Smartphone. Wir fragten die Versuchsteilnehmer*innen, mit wem sie z. B. in den letzten 45 Minuten interagiert hatten, einschließlich des Ausmaßes ihres Vertrauens und Misstrauens in dieser Situation der anderen Person gegenüber.
Es zeigte sich, dass Alltagsbegegnungen generell von recht hohem Vertrauen bzw. geringem Misstrauen geprägt waren. Die Menschen scheinen meist stark davon auszugehen, dass es jemand gut mit ihnen meint. Auf einer Skala von 0 (gar kein Vertrauen) bis 4 (sehr starkes Vertrauen) wurden die Interaktionen im Schnitt mit 3,26 bewertet. Gleichzeitig war Vertrauen aber stark von der sozialen Situation abhängig, zum Beispiel mit wem und unter welchen Umständen gesprochen wurde. Besonders wichtig dafür, wie vertrauensvoll oder misstrauisch sie anderen begegneten, war die soziale Beziehung der beiden Interaktionspartner zueinander: Wir vertrauen bekannten, nahe stehenden und ähnlichen Personen wie Eltern, Partnern, Freund*innen mehr als Bekannten, Chefinnen, Untergebenen oder völlig Fremden.

Wissenschaftliche Studien untersuchen zudem, wie wir uns ein Urteil darüber bilden, ob wir jemandem vertrauen können oder nicht. Treffen wir auf eine uns gänzlich unbekannte Person und verfügen noch über keine Informationen oder persönliche Erfahrung im Umgang mit ihr, verlassen wir uns intuitiv auf sogenannte „Heuristiken" („Daumenregeln"). Wir schließen notgedrungen von äußeren Merkmalen darauf, ob jemand vertrauenswürdig ist oder nicht. So zeigen verschiedene Studien einer Forschungsgruppe um Alexander Todorov von der Universität Chicago, dass wir fremde Gesichter nach Merkmalen absuchen, die uns Vertrauenswürdigkeit suggerieren. Aus einem Lächeln oder direktem Blickkontakt schließen wir häufig, dass uns die andere Person freundlich gesinnt ist. Natürlich können solche spontanen Reaktionen auch von Vorurteilen geprägt sein und diskriminierendes Verhalten zur Folge haben, etwa, wenn wir Personen mit gewissen äußerlichen Merkmalen oder mit denen wir offensichtliche soziale Zugehörigkeiten teilen, eher vertrauen als anderen. Es gilt also, seinem eigenen Urteil gelegentlich zu misstrauen und es zu hinterfragen.

„Situationen, in denen unsere eigenen Interessen nicht mit jenen anderer Personen übereinstimmen, rufen schnell Misstrauen hervor."
Dr. Michael Wenzler

Vom guten Bauchgefühl zum gewachsenen Vertrauensverhältnis

Wenn wir andere Menschen näher kennenlernen, vertieft sich unser Vertrauen über die Zeit. Hierbei kommt nach Simpson „vertrauensdiagnostischen“ Situationen eine besondere Bedeutung zu: Situationen, in denen die andere Person ihre eigenen Interessen für uns hintanstellen muss. Machen wir die Erfahrung, dass jemand zu unseren Gunsten auf etwas verzichtet, also ein Opfer für unsere Beziehung bringt, weil wir und unsere gemeinsame Beziehung ihm oder ihr am Herzen liegen, so wächst unser Vertrauen in den anderen. Vertrauen hängt somit nicht nur davon ab, wie integer und gutherzig wir jemanden einschätzen, sondern auch, wie selbstbeherrscht angesichts eigener (egoistischer) Präferenzen, wie zuverlässig und kompetent er oder sie handelt.

Umgekehrt gilt jedoch: Situationen, in denen unsere eigenen Interessen nicht mit jenen anderer Personen übereinstimmen, rufen schnell Misstrauen hervor. Dies gilt unserer Studie zufolge insbesondere dann, wenn wir insgesamt unsicher sind, weil wir wenige Informationen zur Verfügung haben, oder wenn die Situation für uns von besonderer Tragweite ist. Auch ein Machtgefälle ist Vertrauen eher abträglich, gerade bei widerstreitenden Interessen: Die unterlegene Partei hat Anlass zur Sorge, dass über ihren Willen hinweg entschieden wird, die überlegene Partei hingegen kann sich der Loyalität der anderen nicht sicher sein, oder fühlt sich möglicherweise für sie verantwortlich.

Es lässt sich grundsätzlich festhalten: Kooperatives, gemeinschaftliches Handeln fördert gegenseitiges Vertrauen. Dies funktioniert wie ein „Engelskreis“: Verhält sich die Eine kooperativ, so signalisiert dies Vertrauenswürdigkeit; der Andere verhält sich entsprechend selbst kooperativer, wirkt wiederum vertrauenerweckend und ruft positive Reaktionen hervor. Diese Erkenntnis ermutigt, hin und wieder den ersten Schritt zu machen und die eigene Vertrauenswürdigkeit durch einen Vertrauensvorschuss, ein Zugeständnis oder einen Gefallen aufzuzeigen.

Auch wenn wir mit unserem Vertrauen hin und wieder einmal falsch liegen: Es ist nicht nur für das Gegenüber nützlich und ein schönes Gefühl, Vertrauen zu erhalten, sondern auch für die Vertrauenschenkenden selbst.

PERSPEKTIEFE ONLINE

Info-Abo

Aktuelles per E-Mail

☐Ich bestelle den dreimal jährlich erscheinenden, kostenlosen Newsletter PERSPEKTIEFE.

E-Mail-Adresse eingeben:

Bitte geben Sie hier das Wort ein, das im Bild angezeigt wird. Dies dient der Spam-Abwehr.

Wenn Sie das Wort nicht lesen können, **bitte hier klicken**.

Bestellung abschicken

Um ein bereits bestehendes Info-Abo zu bearbeiten oder zu kündigen klicken Sie bitte **hier**.

Schutz Ihrer Daten

Archiv

PERSPEKTIEFE 62, APRIL 2024
THEMA: Zuhause in Europa (62/2024)link

PERSPEKTIEFE 61, DEZEMBER 2023
THEMA: Zukunftsbilder junger Menschen (61/2023)link

PERSPEKTIEFE 60, SEPTEMBER 2023
Thema: Umwelt und Mensch (60/2023)link

WEITERE AUSGABEN

© 2023 - Zentrum Gesellschaftliche Verantwortung der EKHN