

Vertrauen schafft Vertrauen

Psychologie

Menschen behalten nicht immer ihr eigenes Interesse im Auge, sondern richten ihr Verhalten auch an der Grundhaltung ihres Gegenübers aus. Diese verbreitete Vermutung beweisen Bettina Rockenbach von der Universität Erfurt und Ernst Fehr von der Züricher Universität erstmals mit Experimenten. Macht man deutlich, dass man dem Verhandlungspartner traut, antwortet dieser häufig ebenfalls mit Vertrauen. Droht man dagegen mit Strafen, zerstört das leicht die Vertrauensbasis. Die Reaktion richtet sich aber auch nach der Legitimierung einer Strafe, berichten die Forscher in "Nature": Wird sie als gerecht empfunden, akzeptiert sie der Betroffene viel eher als eine als eigennützig empfundene Strafe. *RHK*

Artikel erschienen am 13. Mär 2003

[Artikel drucken](#)

© WELT.de 1995 - 2003