



Universität Potsdam

Barbara Krahé

## Attributionsstrategien und Identitätsdynamik

first published in:

Identität: Entwicklungen psychologischer und soziologischer Forschung / H.P. Frey & H. Haüßer (Hg.), Stuttgart: Enke, 1987.- ISBN 3-432-96401-3.- S. 151-162

Postprint published at the Institutional Repository of Potsdam University:

In: Postprints der Universität Potsdam

Humanwissenschaftliche Reihe ; 82

<http://opus.kobv.de/ubp/volltexte/2009/3446/>

<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:kobv:517-opus-34460>

Postprints der Universität Potsdam

Humanwissenschaftliche Reihe ; 82

## Attributionsstrategien und Identitätsdynamik\*

Barbara Krahe

Bei der Umsetzung von Handlungserfahrungen und Umwelteindrücken in identitätsrelevante Schlußfolgerungen erfüllen Attributionsprozesse eine zentrale Vermittlungsfunktion. Attributionen werden als alltagssprachliche Ursachenerklärungen aufgefaßt, mit denen eine Person eigene Erfahrungen und Umweltereignisse auf diejenigen Verursachungsbedingungen zurückführt, die sie für ausschlaggebend hält und sie damit subjektiv erklärbar, vorhersagbar und/oder kontrollierbar macht (Forsyth 1980, Heider 1958). Betrachtet man Identität als generalisiertes Produkt situationsgebundener Prozesse der Selbstwahrnehmung, Selbstbewertung und personalen Kontrolle (Haußer 1983), so lassen sich zwei zentrale Funktionen von Attributionsurteilen innerhalb dieses Bedingungsgefüges unterscheiden:

1. Attributionen erfüllen die Funktion eines Bindegliedes zwischen Selbstwahrnehmung und Selbstbewertung, indem sie Aufschluß über die Bedeutung eines wahrgenommenen Ereignisses für die Bewertung der eigenen Person geben: Wird z. B. ein negativ bewertetes Handlungsergebnis äußeren Ursachen attribuiert, bleibt es für die Selbsteinschätzung irrelevant, während eine interne (personale) Attribution konsequenzenreich im Sinne einer Bedrohung positiver bzw. einer Bestätigung negativer Selbstbewertungen ist.

2. Attributionen sind mit dem Bedürfnis nach personaler Kontrolle unmittelbar konzeptuell verknüpft. Personale Kontrolle ist nur dann möglich, wenn Handlungsergebnisse subjektiv auf person-interne Verursachungsbedingungen zurückgeführt werden können. Andererseits kann die Negierung personaler Kontrolle vor allem bei negativ bewerteten Ereignissen auch entlastend sein.

In besonderem Maße wird die Bedeutung von Attributionen für die Identitätsentwicklung und -behauptung in einer Klasse von Ereignissen deutlich, die sich durch ihren ausdrücklichen Bewertungscharakter auszeichnet: das Erleben von Erfolg und Mißerfolg. Erfolgs- und Mißerfolgserfahrungen stellen eine Person vor die Notwendigkeit, ihre Selbsteinschätzung zu überprüfen, und sei es nur insofern, als dem jeweiligen Ereignis jede Bedeutung für das Selbst abgesprochen wird (vgl. Breakwell 1983). Snyder, Stephan und Rosenfield (1978) postulieren, daß für die Bedrohung bzw. Steigerung des Selbstwertgefühls durch subjektive Ursachenerklärungen mindestens zwei Bedingungen erfüllt sein müssen: Das Ergebnis muß der Person selbst, d. h. internen Kausalfaktoren, zugeschrieben werden *und* die Attribution muß einen subjektiv bedeutsamen Aspekt der Selbsteinschätzung betreffen.

Mit der Frage, ob bzw. unter welchen Bedingungen Personen bei der Kausalinterpretation ihrer Erfahrungen solche Attributionsmuster bevorzugen, die ihr Selbstwertgefühl stützen bzw. stärken, hat sich die Attributionsforschung in den letzten zehn Jahren intensiv beschäftigt.

---

\* Der vorliegende Beitrag entstand während eines Forschungsaufenthaltes an der University of Sussex, England, der von der Alexander von Humboldt-Stiftung ermöglicht wurde.

Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, die empirischen Resultate der verschiedenen Facetten dieses Forschungsinteresses im Hinblick auf ihre Aussagekraft für die Beziehung zwischen Attributionsurteilen und Identitätsdynamik zu diskutieren.

– Zunächst sollen Attributionen für Erfolge und Mißerfolge in Leistungssituationen betrachtet werden, worunter auch die Problematik freiwilliger „Selbstbehinderung“ („self-handicapping“) als Präventivmaßnahme zur Vermeidung von Verantwortlichkeit für Mißerfolg zu fassen ist.

– Ein zweiter Schwerpunkt betrifft Attributionsprozesse im interpersonalen Kontext und geht von der Frage aus, wie sich das postulierte Bedürfnis nach Selbstwertverteidigung zu Selbstdarstellungs- und Bescheidenheitsbedürfnissen auf der Grundlage sozialer Normen verhält.

– In einem dritten Abschnitt wird der Zusammenhang zwischen personaler Kontrolle und Attributionsprozessen vor dem Hintergrund des differentialpsychologischen Konzepts der „Kontrollmotivation“ untersucht.

– Abschließend soll am Beispiel des Zusammenhangs von Geschlechtszugehörigkeit und Attributionsstrategien der Beitrag einer attributionstheoretischen Forschungsperspektive zum Verständnis der Entwicklung, Stabilisierung und Veränderung individueller Identität noch einmal verdeutlicht werden.

## 1 Selbstwertdienliche Attributionen von Erfolg und Mißerfolg

Im Zentrum dieses Forschungsinteresses, das unter den Stichworten „Egotismus“, „self-serving bias“ oder „selbstwertdienliche Attribution“ auftritt, steht eine recht allgemeine und plausible Hypothese: Personen neigen dazu, Erfolg auf interne, Mißerfolg dagegen auf externe Ursachen zurückzuführen, um damit ihr Selbstwertgefühl zu stärken und gegen Bedrohung zu verteidigen. Die wichtigsten Fragestellungen und empirischen Ergebnisse der „self-serving bias“-Forschung werden im folgenden im Hinblick auf ihren Beitrag zum Problem der Entwicklung und Dynamik individueller Identität diskutiert. Zur ausführlichen Dokumentation des Forschungsstandes liegen mehrere neueren Überblicksdarstellungen vor (vgl. *Bradley 1978, Krahé 1982, 1984, Zuckerman 1979*).

Zur empirischen Überprüfung der postulierten *selbstwertdienlichen Kausalinterpretationen* und ihrer Einordnung in ein attributionstheoretisches Bezugssystem stellt sich zunächst die Aufgabe, die motivationalen Grundlagen der beobachteten Attributionsasymmetrien nach Erfolg und Mißerfolg genauer zu untersuchen. Dies erfordert eine konzeptuelle Verknüpfung von Attributionsurteilen einerseits mit motivationalen Aspekten der Identität andererseits, wie sie in den früheren, informationstheoretisch ausgerichteten Erklärungsansätzen asymmetrischer Attributionen nach Erfolg und Mißerfolg fehlte (vgl. *Krahé 1984, Miller/Ross 1975*).

Die Frage, welche motivationale Bedeutung Attributionsprozessen für die individuelle Identität zukommt, liegt denjenigen Arbeiten zugrunde, die Attributionen von Erfolg und Mißerfolg in Abhängigkeit von der subjektiven Bedeutsamkeit der Aufgabe untersuchen. Diese Arbeiten gehen von der Hypothese aus, daß selbstwertbezogene Bedürfnisse vor allem dann aktualisiert werden, wenn der Aufgabe eine hohe Bedeutsamkeit und Aussagekraft für die Selbst-Definition der Person beigemessen wird (*Meyer 1980*). Selbstwertdienliche Attributionen sind demnach vor allem dann zu erwarten, wenn sich Erfolg und Mißerfolg auf Bereiche beziehen, in denen die Person klar definierte Leistungsansprüche an sich selbst stellt.

Miller (1976) variierte die subjektive Bedeutsamkeit über den angeblichen diagnostischen Wert der Aufgabe, die entweder als gut etablierter Indikator der sozialen Sensitivität oder als Meßverfahren im Erprobungsstadium dargestellt wurde. Er zeigte, daß selbstwertdienliche Attributionen für gutes bzw. schlechtes Abschneiden vor allem bei denjenigen Vpn auftraten, die von der hohen diagnostischen Zuverlässigkeit des Instruments überzeugt waren. Rosenfield und Stephan (1978) ermittelten ebenfalls einen signifikanten Effekt der subjektiven Bedeutsamkeit einer Aufgabe auf die Attribution von Erfolg und Mißerfolg: Diejenigen Vpn, die die für die Bewältigung der Aufgabe geforderten Eigenschaften für besonders wünschenswert hielten, zeigten eine deutlich stärkere Bevorzugung interner Attributionen nach Erfolg und externer Attributionen nach Mißerfolg.

In einer Reihe weiterer Arbeiten, die zur Klärung des Zusammenhangs von Attributionsurteilen und Selbsteinschätzung beitragen, werden Personen mit hohem bzw. niedrigem allgemeinen Selbstwertgefühl hinsichtlich ihrer Attributionsmuster miteinander verglichen. Diese Vergleichsperspektive ist insofern aufschlußreich, als sie die Gegenüberstellung zweier konkurrierender Hypothesen gestattet: Während die *Hypothese der selbstwertdienlichen Attribution* die interne Attribution von Erfolg und externe Attribution von Mißerfolg als generelles Muster der Ursachenzuschreibung postuliert, geht die *Hypothese der Selbstwert-Konsistenz* davon aus, daß Personen solche Attributionen bevorzugen, die mit ihrem allgemeinen Selbstwertgefühl übereinstimmen. Für Personen mit hohem Selbstwertgefühl kommen die beiden Hypothesen zu identischen Vorhersagen, indem sie interne Attributionen von Erfolg und externe Attributionen von Mißerfolg postulieren. Bei Personen mit niedrigem Selbstwertgefühl ist dagegen nach der Hypothese der Selbstwert-Konsistenz zu erwarten, daß sie Mißerfolg stabilen internen und Erfolg variablen externen Ursachen zuschreiben.

Die vorliegenden Studien, einschließlich derer, die depressive Patienten untersuchten, sprechen zugunsten von Attributionsmustern, die mit dem Selbstwertgefühl konsistent sind: Für Personen mit geringem Selbstwertgefühl stellt ein Mißerfolg eine weitere Bestätigung ihrer negativen Selbsteinschätzung dar und wird dem eigenen Unvermögen zugeschrieben, während ein (einmaliger) Erfolg keinen Anlaß zur Revision der negativen Selbsteinschätzung gibt (Anderson/Horowitz/French 1983, Ickes/Layden 1978, Kuiper 1978, Teglasi/Hoffman 1982).

Nicht nur die eigenen Ursachenerklärungen, sondern auch die Attributionen und Bewertungen, die andere Personen über eine Person und ihre Leistungen abgeben, besitzen Selbstwertbedeutsamkeit und werden ihrerseits zum Gegenstand kausaler Erklärungssuche. Wenn Personen – wie in der Studie von Sicoly und Ross (1977) – feststellen müssen, daß ein anderer ihnen mehr Verantwortung für einen Mißerfolg bzw. weniger Verantwortung für einen Erfolg zuschreibt, als sie selbst es tun, tendieren sie dazu, die Urteile der anderen Person für unzutreffend zu erklären. Umgekehrt schreiben sie Beobachter-Attributionen ein besonderes Maß an Genauigkeit zu, wenn ihnen der Beobachter mehr Verantwortung für Erfolg und weniger Verantwortung für Mißerfolg zuschreibt als sie sich selbst. Entsprechend werden negative Beurteilungen des eigenen Verhaltens bevorzugt auf besondere Charakteristika des Urteilers bzw. der Situation zurückgeführt (Green/Gross 1979). Auch hier wirkt sich jedoch das Selbstwertgefühl des Individuums als Moderatorvariable aus: Personen mit negativem Selbstwertgefühl betrachten positive Bewertungen durch einen Beobachter eher als Akt der Höflichkeit, während sie negative

Bewertungen als Ausdruck seiner persönlichen Meinung ansehen (*Stroebe/Eagly/Stroebe 1977*).

Zwar schränken die Befunde zum Zusammenhang zwischen Selbstwertgefühl und Attribution die Generalität selbstwertdienlicher Attributionstendenzen ein, doch liefern sie gerade dadurch einen entscheidenden Beleg für die Annahme, daß die Ursachenzuschreibung nach Erfolg und Mißerfolg nicht von der (kognitiven) Gewichtung interner vs. externer Kausalfaktoren dominiert, sondern durch das Selbstwertgefühl einer Person entscheidend beeinflußt wird (vgl. auch *Beutel/Prystav 1984*).

## 2 „Selbstbehinderung“ zur Vorbeugung gegen Verantwortlichkeit für Mißerfolg

Attributionsprozesse zur Verteidigung des Selbstwertgefühls gegenüber Bedrohung beginnen nicht erst dann, wenn der Mißerfolg bereits eingetreten und nicht mehr zu leugnen ist. Vielmehr lassen sich bereits *vor* einer erwarteten Leistungsrückmeldung Strategien feststellen, mit denen die Plausibilität von entlastenden Attributionen *nach* einem etwaigen Mißerfolg gesteigert werden soll. Dies kann nicht nur dadurch geschehen, daß schon vor der Leistungsrückmeldung unkontrollierbare Kausalfaktoren (z. B. körperliche Beeinträchtigungen) benannt werden, die anschließend zur Entschuldigung eines Mißerfolgs dienen, sondern Personen können sich auch aktiv selbst behindern, indem sie ihre Leistungsfähigkeit durch Alkohol oder Medikamente herabsetzen und sich dadurch der Verantwortlichkeit für Mißerfolg zu entziehen trachten. Derartige Attributionsstrategien sind vor allem dann zu erwarten, wenn eine Person über ihre Fähigkeiten verunsichert ist (z. B. durch non-kontingente Leistungsrückmeldungen) und deshalb nur geringe Zuversicht in ihre eigenen Leistungsprognosen hat. Unter dem Stichwort „self-handicapping“ wurde das Streben nach prophylaktischer Selbstwertverteidigung in einer Reihe neuerer Untersuchungen nachgewiesen.

*Berglas und Jones (1978)* konnten zeigen, daß ihre Vpn – allerdings nur die männlichen – nach non-kontingenter Erfolgsminderung und vor einer Wiederholung der Aufgabe freiwillig ein leistungsminderndes Medikament einnahmen. Zur Erklärung führen sie das Bemühen an, die Voraussetzungen für eine externe Attribution eines möglichen Mißerfolgs bei der Wiederholungsaufgabe zu schaffen. Alkoholkonsum als aktive Selbstbehinderungsstrategie konnten *Jones und Berglas (1978)* und *Tucker, Vuchinic und Sobell (1981)* nachweisen, doch auch somatische und psychische Symptome, wie z. B. Ängstlichkeit oder Schüchternheit, lassen sich mit dem Ziel ins Feld führen, der personalen Verantwortlichkeit für Mißerfolg und der mit ihr verbundenen Selbstwertbedrohung vorzubeugen (*DeGree/Snyder 1985, Smith/Snyder/Handelsman 1982, Smith/Snyder/Perkins 1983, Snyder et al. 1985*). Auch das Vermeiden von Aufgaben, die einen hohen diagnostischen Wert für die eigene Fähigkeitsbeurteilung besitzen, sowie die Auswahl extrem schwieriger Aufgaben können die Funktion von „self-handicapping strategies“ übernehmen (*Greenberg 1985, Sachs 1982*).

Die bisher erwähnten Studien zur Selbstbehinderungs-Strategie zeichnen sich jedoch dadurch aus, daß äußere Anreize für gute Leistung fast völlig fehlen und die Versuchspersonen (Vpn) sich deshalb gefahrlos auf eine freiwillige Verminderung ihrer Leistungsfähigkeit einlassen können. Treten „self-handicapping strategies“ auch dann auf, wenn Personen Gefahr laufen, durch Selbstbehinderung und daraus

resultierender Leistungsminderung bestimmte externe Ziele (z. B. Bestehen eines Examens) zu verfehlen? *Greenberg, Pyszczynski* und *Paisley* (1984) stellten fest, daß bei starken äußeren Leistungsanreizen wie dem Gewinnen eines hohen Geldbetrages deutlich weniger Angstsymptome (als Ausdruck vorbeugender entlastender Attributionen von Mißerfolg) genannt wurden als bei geringem Leistungsanreiz, bei dem das Bemühen um Gewinnmaximierung gegenüber dem Bemühen nach Selbstwertverteidigung in den Hintergrund tritt.

Für den Zusammenhang zwischen Attributionsurteilen und Selbstwertgefühl sind diese Ergebnisse insofern von zentraler Bedeutung, als sie den Prozeßcharakter von Attributionen im Dienste der Selbstwertverteidigung betonen: Personen antizipieren mögliche Handlungsergebnisse unter dem Aspekt ihrer späteren „Erklärungsbedürftigkeit“ und ergreifen aktive Maßnahmen zur Favorisierung bzw. Eliminierung bestimmter Ursachenerklärungen. Dabei berücksichtigen sie jedoch auch die faktischen Konsequenzen derartiger Attributionsstrategien: Wenn das Erreichen äußerer Ziele und Anreize auf dem Spiel steht, stellen sie selbstwertdienliche Bedürfnisse hintan und bemühen sich, die Aufgabe möglichst gut zu bewältigen.

### 3 Attributionen in der Öffentlichkeit: Identitätsbehauptung durch Selbstdarstellung?

Die bisher diskutierten Studien gingen der Frage nach, ob und in welcher Weise Personen Erfolgs- und Mißerfolgserlebnisse durch spezifische Attributionen so in ihre Selbsteinschätzung integrieren, daß ihr Selbstwertgefühl bestätigt oder gesteigert wird. Während sich diese Fragestellung auf die *intrapsychische* Dynamik der Beziehung zwischen Attribution und Selbstwertgefühl konzentriert, haben sich eine Reihe von Arbeiten stärker mit der *interpersonellen* Dynamik von Attributionen nach Erfolg und Mißerfolg beschäftigt, mit der Frage also, welche Ziele bezogen auf ihre Selbstdarstellung gegenüber anderen eine Person mit ihren Attributionen verfolgt und wie sie diese Ziele zu erreichen versucht.

*Weary* und *Arkin* definieren zu Beginn ihres Forschungsüberblicks: „Self-presentation is the process of establishing an identity through the appearance one presents to others“ (*Weary/Arkin* 1981, 225). Als zugrundeliegendes Motiv dieser sozialen Beeinflussungsversuche wird das Bedürfnis postuliert, von anderen, ebenso wie von sich selbst, möglichst positiv gesehen zu werden. Die Äußerung von Kausalerklärungen für eigenes (ebenso wie für fremdes) Verhalten ist damit als spezifische Form sozialen Verhaltens aufzufassen, das interpersonellen Bewertungen und sozialen Normen unterliegt. Die Anpassung von öffentlich vorgebrachten Attributionen an diese sozialen Normen dient daher dem Ziel, soziale Anerkennung zu maximieren und Kritik so weit wie möglich zu vermeiden.

*Schlenker* (1975) wies nach, daß sich Vpn in Erwartung eines Mißerfolgs nur dann anderen gegenüber positiv charakterisierten, wenn sie davon ausgingen, daß ihr schlechtes Abschneiden anonym bleiben würde. Vpn, die erwarteten, daß ihre Interaktionspartner ihr Abschneiden erfahren würden, gaben Selbstbeschreibungen ab, die mit ihrer Leistungserwartung übereinstimmten: Personen, die Erfolg erwarteten, beschrieben sich positiver als Personen, die Mißerfolg erwarteten. Dies deutet darauf hin, daß zwar ein Bedürfnis nach positiver Selbstdarstellung besteht,

bei der Gefahr einer öffentlichen Widerlegung dieser Selbstdarstellung jedoch vorsichtigere, weniger schmeichelhafte „public images“ bevorzugt werden. Im Falle eines erfolgreichen Handlungsausgangs werden dagegen „Bescheidenheitsnormen“ wirksam, die es dem Individuum verbieten, die persönliche Verursachung besonders hervorzuheben.

Um die Wirkung des interpersonellen Kontexts auf Attributionen für Erfolg und Mißerfolg zu erfassen, wurden in einer Reihe von Untersuchungen Kausalerklärungen unter privaten und öffentlichen Urteilsbedingungen miteinander verglichen. Die Ergebnisse sprechen überwiegend zugunsten der Hypothese, daß Personen unter Öffentlichkeitsbedingungen eher dazu bereit sind, Verantwortung für Mißerfolg zu übernehmen, und dazu neigen, ihre eigene Verantwortlichkeit für Erfolg herunterzuspielen (z. B. *Arkin/Appelman/Burger* 1980, *Greenberg/Pyszczynski/Solomon* 1982, *House* 1980, *Weary* et al. 1982; vgl. dagegen jedoch *Riess* et al. 1981, die in öffentlichen und privaten Urteilen gleichermaßen eine Bevorzugung interner Attributionen nach Erfolg und externer Attributionen nach Mißerfolg fanden). Eine entscheidende Voraussetzung für eine solche Umkehrung selbstwertdienlicher Attributionsmuster scheint jedoch zu sein, daß die Beobachter nicht nur über die Attributionen der Vpn, sondern auch über ihre zuvor erzielten Leistungsergebnisse informiert sind (*Frey* 1978, *Knippenberg/Koelen* 1985). Wie *Miller* und *Schlenker* (1985) zeigen konnten, lassen sich Bescheidenheitstendenzen auch bei Attributionen für eine gemeinsam mit anderen erbrachte Gruppenleistung nachweisen: Personen schreiben sich weniger Anteil an einem Erfolg und mehr Verantwortung für einen Mißerfolg der Gruppe zu, wenn sie davon ausgehen, daß ihre Attributionen den übrigen Gruppenmitgliedern bekannt werden.

Mit der Berücksichtigung des interpersonellen Kontexts von Kausalattributionen für positive und negative Handlungsergebnisse wird der Bedeutung der *sozialen Identität* eines Individuums für sein Selbstwertgefühl Rechnung getragen. Es zeigt sich, daß Personen Kausalerklärungen erfolgreich dazu einsetzen können, ihre soziale Identität zu behaupten und zu steigern. Die spezifischen Attributionen, die sie zu diesem Zweck anführen, unterscheiden sich jedoch wesentlich von denjenigen, die in der privaten Erklärungssuche aus dem Bedürfnis nach Selbstwertverteidigung zum Schutz der *personalen Identität* erwachsen: Die Wahrung einer positiven sozialen Identität verbietet es, Erfolge zu deutlich auf eigenes Können und Mißerfolge zu deutlich auf äußere Faktoren zurückzuführen. Vielmehr sind Attributionsstrategien gefordert, in denen der Verantwortung für Mißerfolg nicht ausgewichen und der persönlichen Verursachung von Erfolg nicht zu hohe Bedeutung zugemessen wird.

Die potentiellen Konflikte, die sich aus diesen gegensätzlichen Attributionsstrategien ergeben, macht *Baumeister* (1982) deutlich, indem er zwei Facetten von Selbstdarstellungsbedürfnissen unterscheidet: das Bemühen um soziale Anerkennung („pleasing the audience“) und das Bemühen, über eine positive öffentliche Selbstdarstellung das eigene private Selbst dem Ideal-Selbst anzunähern („self-construction“). Erst wenn die relative Stärke der jeweiligen Selbstdarstellungsbedürfnisse in einem konkreten Untersuchungskontext berücksichtigt wird, lassen sich aus dem Konzept der „self-presentation“ gezielte Vorhersagen über die Attribution von Erfolg und Mißerfolg ableiten.

#### 4 Personale Kontrolle und Attribution

Die Wahrnehmung, daß eigenes Verhalten und subjektiv bedeutsame Ereignisse in der sozialen Umwelt der persönlichen Kontrolle unterliegen, ist als zentrale Komponente individueller Identität zu betrachten (*Haußer* 1983). Identität drückt sich wesentlich in der Fähigkeit aus, Ziele herbeizuführen, Gegebenheiten in einer bestimmten, intendierten Weise zu verändern, auf Ereignisse durch eigenes Handeln Einfluß zu nehmen. Wie entscheidend die Wahrnehmung persönlicher Kontrollmöglichkeiten für die Selbsteinschätzung einer Person sind, belegen Studien, die die langfristigen Wirkungen des *Verlusts* personaler Kontrolle untersuchen. Die fortgesetzte Erfahrung, daß Ereignisse und angestrebte Ziele der eigenen Kontrolle entzogen sind, führt zu „gelernter Hilflosigkeit“, die Leistungsdefizite, Resignation und depressive Reaktionen nach sich zieht (*Abramson/Seligman/Teasdale* 1978, *Alloy* 1982).

Auch in diesem Prozeß der Umsetzung konkreter Erfahrungen in selbst-bezogene Kognitionen und Bewertungen kommt der Suche nach den Verursachungsbedingungen eine entscheidende Bedeutung zu (*Miller/Norman* 1979). Zentrale Dimension der Erklärungssuche ist hierbei weniger die der Internalität-Externalität als vielmehr die Gegenüberstellung und Gewichtung kontrollierbarer vs. unkontrollierbarer sowie spezifischer vs. globaler Kausalfaktoren.

Entsprechend der Annahme, daß Attributionsprozesse durch Kontrollbedürfnisse motiviert sind, wiesen *Pittman* und *Pittman* (1980) nach, daß Vpn nach erlebtem Kontrollverlust verstärkt nach Kausalerklärungen suchen. Das Bedürfnis nach personaler (d. h. subjektiv wahrgenommener) Kontrolle wird in neueren Arbeiten von *Burger* (1984, 1985) als stabiles Persönlichkeitsmerkmal aufgefaßt, hinsichtlich dessen Ausprägung deutliche individuelle Unterschiede bestehen. Er definiert Kontrollbedürfnis als differentialpsychologische Variable „( . . . ) reflecting the extent to which people are motivated to control the events in their lives“ (*Burger* 1985, 1520).

*Burger* und *Cooper* (1979) entwickelten ein Instrumentarium zur Erfassung individueller Unterschiede im Bedürfnis nach Kontrolle, das neben einem allgemeinen Kontroll-Faktor folgende Faktoren erfaßt: 1. Bedürfnis nach eigenen Entscheidungen. 2. Bedürfnis nach Vermeidung von Abhängigkeit von anderen. 3. Bedürfnis nach Übernahme von Führung und 4. Bedürfnis, auf Situationen vorbereitet zu sein. Diese „Desire of Control“-Skala hat sich in mehreren Untersuchungen dazu bewährt, unterschiedliche Reaktionen von Personen mit hohem vs. niedrigem Kontrollbedürfnis in unkontrollierbaren Situationen vorherzusagen. So ließ sich zeigen, daß Personen mit starkem Kontrollbedürfnis Situationen sozialer Enge, in die sie gebracht wurden, signifikant stärker als unangenehm und belastend empfanden (*Burger/Oakman/Bullard* 1983). Bezogen auf Unterschiede im Leistungsverhalten zeigte *Burger* (1985) in einer Serie von Untersuchungen, daß Personen mit hohem Kontrollbedürfnis ein höheres Anspruchsniveau im Sinne der Bevorzugung schwierigerer Aufgaben aufwiesen, höhere Erfolgserwartungen äußern, angesichts unerwartet schwerer Aufgaben vermehrte Anstrengung und höhere Ausdauer zeigen und Erfolg stärker internen Ursachen zuschreiben als Personen mit gering ausgeprägtem Bedürfnis nach Kontrolle. Darüber hinaus zeigte sich, daß Personen mit starkem Kontrollbedürfnis bei einer Problemlöseaufgabe für Störreize deutlich anfälliger waren (d. h. höhere Fehlerraten aufwiesen) als Personen mit geringem Kontrollbedürfnis (*Burger/Arkin* 1980).



Nach den bisher vorliegenden Ergebnissen erscheint das Konzept des „desire of control“ als brauchbare Prädiktorvariable individuell unterschiedlicher Reaktionen auf Unkontrollierbarkeit und Kontrollverlust. Über die Entstehungsbedingungen des postulierten Kontrollbedürfnisses im Verlauf der individuellen Sozialisation werden jedoch in den bisher vorliegenden Studien keine Aussagen gemacht.

## 5 Geschlechtsrollen-Identität und Attributionen für Erfolg und Mißerfolg

In den vorausgegangenen Abschnitten wurden Attributionsprozesse, insbesondere im Anschluß an Erfolgs- und Mißerfolgserfahrungen, vor dem Hintergrund allgemein formulierter Normen untersucht, die die Entstehung und Veränderung der persönlichen und sozialen Identität einer Person bestimmen. Die Gültigkeit dieser allgemeinen Normvorschriften wird jedoch von spezifischeren Rollenerwartungen und Rollenstereotypen eingeschränkt und modifiziert, die in den verschiedenen sozialen Bereichen wirksam sind, über die individuelle Identität definiert wird. Je nach Zugehörigkeit zu unterschiedlichen sozialen Gruppen (z. B. als Mitglied einer ethnischen Minderheit oder als Mitglied einer bestimmten Altersgruppe) werden an das Verhalten einer Person unterschiedliche Bewertungsmaßstäbe angelegt, die unmittelbare Rückwirkungen auf ihre Selbsteinschätzung und ihre Selbstdarstellung ausüben.

Der Einfluß, den solche gruppenspezifischen Normen auf die Selbstwahrnehmung und Selbstbewertung des einzelnen ausüben, läßt sich besonders deutlich am Beispiel des Zusammenhangs zwischen Geschlechtszugehörigkeit und Attributionen für Erfolg und Mißerfolg aufzeigen. Aufgrund des hohen Stellenwerts von Kompetenz und Leistung im Spektrum männlicher Rollenanforderungen stellen Mißerfolge für einen Mann eine besondere Bedrohung seines Selbstwertgefühls dar, während er umgekehrt durch persönlich errungene Erfolge unter Beweis stellen kann, daß er die an ihn herangetragenen Leistungserwartungen nicht enttäuscht. Deshalb liegt die Hypothese nahe, daß die Tendenz zu selbstwertdienlichen Attributionen nach Erfolg und Mißerfolg in besonderem Maße bei Männern zu erwarten ist. Tatsächlich ließ sich zeigen, daß männliche Vpn signifikant stärker als weibliche dazu neigten, Erfolg auf interne und Mißerfolg auf externe Ursachen zurückzuführen (*Mirels* 1980, Studie 1; *Tillman/Carver* 1980). Auch die a priori geringere Erfolgserwartung von Frauen bei Leistungsaufgaben ist empirisch gut belegt (vgl. *Deaux* 1976).

Für einen Zusammenhang zwischen Geschlechtsrollenidentität und Attributionsstrategien sprechen weiterhin die Ergebnisse von *Welch* und *Huston* (1982). Sie verglichen Frauen mit femininer Geschlechtsrollenidentität und androgyne Frauen (d. h. Frauen, die sich sowohl mit maskulinen als auch femininen Merkmalen beschreiben, also keine feste Geschlechtsrollen-Typisierung zeigen) hinsichtlich ihrer Attributionen und fanden, daß asymmetrische Bevorzugungen interner Attributionen nach Erfolg und externer nach Mißerfolg nur bei den als androgyn klassifizierten Vpn festzustellen waren. Die Autorinnen führen dieses Ergebnis auf die in der Geschlechtsrollen-Identität der androgynen Vpn enthaltene Maskulinitätsdimension zurück. Auch *Teglasi* (1978) und *Erkut* (1983) fanden, daß Frauen, die sich von der traditionellen weiblichen Geschlechtsrolle distanzieren, in stärkerem Maße selbstwertdienliche Attributionsmuster zeigen.

Berücksichtigt man zusätzlich, inwieweit die jeweilige Aufgabe männliche bzw. weibliche Rollenstereotype aktualisiert, ergeben sich weitere Belege für den postulierten Zusammenhang zwischen Selbstwertbedrohung bzw. -steigerung einerseits und Attributionsasymmetrien andererseits. Entsprechend der Annahme, daß selbstwertdienliche Attributionen vor allem in bezug auf solche Aufgaben auftreten, die zentrale Aspekte des Selbst betreffen, müßten Frauen bei denjenigen Aufgaben, die „typisch weibliche“ Fähigkeiten erfordern, ebenfalls selbstwertbezogene Voreingenommenheiten in ihrer Kausalerklärung erkennen lassen. Der Vergleich von Attributionen für Erfolg und Mißerfolg bei als typisch männlich bzw. weiblich charakterisierten Aufgaben zeigt den erwarteten Interaktionseffekt zwischen Handlungsausgang und Aufgabe: Frauen zeigen bevorzugt interne Attributionen von Erfolg und externe Attributionen von Mißerfolg, wenn es sich um Aufgaben handelt, die mit dem weiblichen Rollenbild assoziiert sind (*Mirels* 1980, Studie 2; *Rosenfield/Stephan* 1978). In welchem Maße implizite Leistungserwartungen an Männer und Frauen diesen Prozeß beeinflussen, zeigt sich darin, daß als „weiblich“ etikettierte Aufgaben im allgemeinen als leichter eingeschätzt werden (vgl. *Deaux* 1976, 348).

An diesen Ergebnissen wird das komplexe Zusammenwirken genereller Leistungserwartungen und (geschlechts-)spezifischer Leistungsinhalte deutlich: Intellektuelle Tüchtigkeit ist nach traditionellem Rollenverständnis keine Dimension, auf der von Frauen Leistung erwartet wird, sondern stellt sogar ihre Weiblichkeit in Frage. Sozial definierte Rollenvorschriften treten hier in Konkurrenz zu Leistungsnormen und dominieren sie vor allem bei denjenigen Frauen, die die traditionelle Geschlechterrolle als Teil ihrer Identität akzeptieren. Bei Aufgaben, die mit dem weiblichen Rollenbild in Einklang stehen, gibt es keinen Konflikt zwischen Weiblichkeit und Leistung. Handlungsergebnisse bestätigen bzw. bedrohen in diesem Fall gleichermaßen Weiblichkeit *und* Kompetenz, so daß hier interne Attributionen von Erfolg und externe Erklärungen von Mißerfolg selbstwertsteigernde bzw. -verteidigende Funktion übernehmen können. Wiederum ergibt sich hier ein Beleg dafür, daß Individuen Attributionen als differenzierte und flexible Strategien zur Integration von Umwelтанforderungen und -bewertungen in die eigene Identität ebenso wie zur Vermittlung ihrer Identität nach außen einsetzen.

## 6 Zusammenfassung

Die Diskussion der in den vorhergehenden Abschnitten zusammengetragenen Ergebnisse war von der Frage geleitet, welche Funktion subjektive Kausalerklärungen für die Selbsteinschätzung und insbesondere für das Selbstwertgefühl eines Individuums erfüllen. Attributionen wurden als vermittelnde Prozesse aufgefaßt, mit Hilfe derer eine Person die Ursachen eigenen und fremden Verhaltens zu ihrer Identität in Beziehung setzt.

Es wurde deutlich, daß es eine Tendenz zur Bevorzugung interner Attributionen von Erfolg und externer Attributionen von Mißerfolg gibt, die als Ausdruck selbstwertdienlicher Bedürfnisse zu interpretieren ist: Je zentraler eine Aufgabe für die eigene Selbsteinschätzung, desto ausgeprägter ist die Bevorzugung selbstwertdienlicher Attributionsmuster. Einschränkend ist jedoch festzuhalten, daß nur diejenigen Personen von dieser Attributionsstrategie Gebrauch machen, deren Selbstwertgefühl positiv ausgeprägt ist. Ein negatives Selbstwertgefühl legt nahe, Mißerfolg als

Ausdruck eigener Unfähigkeit internen und Erfolg als Zufallsprodukt externen Ursachen zuzuschreiben. Eine aktive Beeinflussung von Attributionsprozessen bereits vor dem Handlungsergebnis stellt ebenfalls eine Strategie zur Vermeidung von Selbstwertbedrohung dar. Es konnte gezeigt werden, daß Personen angesichts drohender Mißerfolge bemüht sind, vorbeugend die Plausibilität von Attributionen auf externe bzw. unkontrollierbare Kausalfaktoren zu erhöhen, wobei sie unter bestimmten Bedingungen sogar bereit sind, ihre Leistungsfähigkeit bewußt herabzusetzen.

Stellt man Kausalattributionen in den Kontext sozialer Interaktionen, so wird deutlich, daß selbstwertdienliche Attributionen im Sinne interner Attribution von Erfolg und externer von Mißerfolg mit sozialen Normen der Bescheidenheit in Konflikt geraten. Wenn die Gefahr besteht, daß die selbstwertdienlichen Attributionen einer Person anderen bekannt und von diesen als solche durchschaut werden, ist eine Umkehr selbstwertdienlicher Attributionsmuster zugunsten möglichst bescheidener Selbstdarstellungen zu beobachten. Während hier die Wirksamkeit situativer Einflußbedingungen auf Attributionsprozesse deutlich wird, dokumentieren die Studien zum Konzept des Kontrollbedürfnisses individuelle Unterschiede in der Stärke des Bedürfnisses, auf die Ereignisse des eigenen Lebensraums Einfluß zu nehmen. Diese Unterschiede wirken sich vor allem in solchen Situationen aus, in denen die persönliche Kontrolle eingeschränkt oder unmöglich ist. Die abschließend diskutierten Studien, in denen geschlechtsspezifische Unterschiede in den Attributionen für Erfolg und Mißerfolg untersucht wurden, belegen noch einmal beispielhaft die zentrale Funktion von Attributionen für die Vermittlung zwischen sozialen Normen und individueller Identität.

## Literatur

- Abramson, L. Y., Seligman, M.E.P., Teasdale, J.D.: Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology* 87, 1978, 49–74
- Alloy, L.B.: The role of perceptions and attributions for response-outcome contingency in learned helplessness: A commentary and discussion. *Journal of Personality* 50, 1982, 443–479
- Anderson, C.A., Horowitz, L.M., French, R.D.: Attributional styles of lonely and depressed people. *Journal of Personality and Social Psychology* 45, 1983, 127–136
- Arkin, R.M., Appelman, A.J., Burger, J.M.: Social anxiety, self-presentation, and the self-serving bias in causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology* 38, 1980, 23–35
- Baumeister, R.F.: A self-presentational view of social phenomena! *Psychological Bulletin* 91, 1982, 3–26
- Berglas, S., Jones, E.: Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology* 46, 1978, 405–417
- Beutel, M., Prystav, G.: Auswirkungen des Selbstwertgefühls auf Kausalattributionen und emotionale Reaktionen in vorgestellten Erfolgs- und Mißerfolgssituationen. *Zeitschrift für Klinische Psychologie, Psychopathologie und Psychotherapie* 32, 1984, 146–158
- Bradley, G. (Weary): Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology* 36, 1978, 56–71
- Breakwell, G.: Formulations and searches. In: Breakwell, G. (ed.), *Threatened identities*. Wiley, Chichester 1983, 3–26
- Burger, J.M.: Desire for control, locus of control, and proneness for depression. *Journal of Personality* 52, 1984, 71–89
- Burger, J.M.: Desire for control and achievement-related behavior. *Journal of Personality and Social Psychology* 48, 1985, 1520–1533

- Burger, J.M., Arkin, R.M.*: Prediction, control, and learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology* 38, 1980, 482–491
- Burger, J.M., Cooper, H.M.*: The desirability of control. *Motivation and Emotion* 3, 1979, 381–393
- Burger, J.M., Oakman, J.A., Bullard, N.G.*: Desire for control and the perception of crowding. *Personality and Social Psychology Bulletin* 9, 1983, 475–479
- Deaux, K.*: Sex: A perspective on the attribution process. In: *Harvey, J.H., Ickes, W., Kidd, R.F.* (eds.), *New directions in attribution research*, Vol. 1. L. Erlbaum, Hillsdale, N.J. 1976, 335–352
- DeGree, C.E., Snyder, C.R.*: Adler's psychology (of use) today: Personal history as a self-handicapping strategy. *Journal of Personality and Social Psychology* 48, 1985, 1512–1519
- Erkut, S.*: Exploring sex differences in expectancy, attribution, and academic achievement. *Sex Roles* 9, 1983, 217–231
- Forsyth, D.R.*: The functions of attributions. *Social Psychology Quarterly* 43, 1980, 184–189
- Frey, D.*: Reactions to success and failure in public and private conditions. *Journal of Experimental Social Psychology* 14, 1978, 172–179
- Green, S.E., Gross, A.E.*: Self-serving biases in explicit evaluations. *Personality and Social Psychology Bulletin* 5, 1979, 214–217
- Greenberg, J.*: Unattainable goal choice as a self-handicapping strategy. *Journal of Applied Social Psychology* 15, 1985, 140–152
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Paisley, G.*: Effect of extrinsic incentives on the use of test anxiety as an anticipatory attributional defense: Playing it cool when the stakes are high. *Journal of Personality and Social Psychology* 47, 1984, 1136–1145
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S.*: The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology* 18, 1982, 56–67
- Haußer, K.*: Identitätsentwicklung. Harper & Row, New York 1983
- Heider, F.*: The psychology of interpersonal relations. Wiley, New York 1958
- House, W.C.*: Effects of knowledge that attributions will be observed by others. *Journal of Research in Personality* 14, 1980, 528–545
- Ickes, W., Layden, M.A.*: Attributional styles. In: *Harvey, J.H., Ickes, W., Kidd, R.F.* (eds.), *New directions in attribution research*, Vol. 2. L. Erlbaum, Hillsdale, N.J. 1978, 119–152
- Jones, E., Berglas, S.*: Control of attributions about the self through self-handicapping strategies: The appeal of alcohol and the role of underachievement. *Personality and Social Psychology Bulletin* 4, 1978, 200–206
- Knippenberg, A. van, Koelen, M.*: Attributional self-presentation and information available to the audience. *European Journal of Social Psychology* 15, 1985, 249–261
- Krahé, B.*: Motivationaleinflüsse im Attributionsprozeß. Phil. Diss., Bonn 1982
- Krahé, B.*: Der „self-serving bias“ in der Attributionsforschung. *Psychologische Rundschau* 35, 1984, 79–97
- Kuiper, N.A.*: Depression and causal attribution for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology* 36, 1978, 236–246
- Meyer, J.P.*: Causal attribution for success and failure: A multivariate investigation of dimensionality, formation, and consequences. *Journal of Personality and Social Psychology* 38, 1980, 704–718
- Miller, D.T.*: Ego-involvement and attributions for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology* 34, 1976, 901–906
- Miller, D.T., Ross, M.*: Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin* 82, 1975, 213–225
- Miller, I.W., Norman, W.H.*: Learned helplessness in humans: A review and attribution theory model. *Psychological Bulletin* 86, 1979, 93–118
- Miller, R.S., Schlenker, B.R.*: Egotism in group members: Public and private attributions of responsibility for group performance. *Social Psychology Quarterly* 48, 1985, 85–89
- Mirels, H.L.*: The avowal of responsibility for good and bad outcomes: The effects of generalized self-serving biases. *Personality and Social Psychology Bulletin* 6, 1980, 299–306
- Pittman, T., Pittman, N.L.*: Deprivation of control and the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology* 39, 1980, 377–389
- Riess, M., Rosenfield, P., Melburg, V., Tedeschi, J.T.*: Self-serving attributions: Biased private perceptions and distorted public descriptions. *Journal of Personality and Social Psychology* 41, 1981, 224–231

- Rosenfield, D., Stephan, W.G.*: Sex differences in attributions for sex-typed tasks. *Journal of Personality* 46, 1978, 244–259
- Sachs, P.R.*: Avoidance of diagnostic information in self-evaluation of ability. *Personality and Social Psychology Bulletin* 8, 1982, 242–246
- Schlenker, B.R.*: Self-presentation: Managing the impression of consistency when reality interferes with self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology* 32, 1975, 1030–1037
- Sicol, F., Ross, M.*: Facilitation of ego-biased attributions by means of self-serving observer feedback. *Journal of Personality and Social Psychology* 35, 1977, 734–741
- Smith, T.W., Syder, C.R., Handelsman, M.M.*: On the self-serving function of the academic wooden leg: Test anxiety as a self-handicapping strategy. *Journal of Personality and Social Psychology* 42, 1982, 314–321
- Smith, T.W., Snyder, C.R., Perkins, S.C.*: The self-serving function of hypochondriacal complaints: Physical symptoms as self-handicapping strategies. *Journal of Personality and Social Psychology* 44, 1983, 787–797
- Snyder, C.R., Smith, T.W., Augelli, R.W., Ingram, R.E.*: On the self-serving function of social anxiety: Shyness as a self-handicapping strategy. *Journal of Personality and Social Psychology* 48, 1985, 970–980
- Snyder, M.L., Stephan, W.G., Rosenfield, D.*: Attributional egotism. In: *Harvey, J.H., Ickes, W., Kidd, R.W.* (eds.), *New directions in attribution research*, Vol. 2. L. Erlbaum, Hillsdale, N.J. 1978, 97–118
- Stroebe, W., Eagly, A.M., Stroebe, M.S.*: Friendly or just polite? The effect of self-esteem on attributions. *European Journal of Social Psychology* 7, 1977, 265–274
- Teglasi, H.*: Sex-role orientation, achievement motivation and causal attributions for college females. *Sex Roles* 4, 1978, 381–397
- Teglasi, H., Hoffman, M.A.*: Causal attributions of shy subjects. *Journal of Research in Personality* 16, 1982, 376–385
- Tillman, W.S., Carver, C.S.*: Actors' and observers' attributions for success and failure. *Journal of Experimental Social Psychology* 16, 1980, 18–32
- Tucker, J.A., Vuchinich, R.E., Sobell, M.B.*: Alcohol consumption as a self-handicapping strategy. *Journal of Abnormal Psychology* 90, 1981, 220–230
- Weary, G. (Bradley), Arkin, R.M.*: Attributional self-presentation. In: *Harvey, J.H., Ickes, W., Kidd, R.F.* (eds.), *New directions in attribution research*, Vol. 3. L. Erlbaum, Hillsdale, N.J. 1981, 223–246
- Weary, G.B., Harvey, J.H., Schwieger, P., Olson, C.T., Perloff, R., Pritchard, S.*: Self-presentation and the moderation of self-serving attributional biases. *Social Cognition* 1, 1982, 140–159
- Welch, R.L., Huston, A.C.*: Effects of induced success/failure and attributions on the problem-solving behavior of psychologically androgynous and feminine women. *Journal of Personality* 50, 1982, 81–97
- Zuckerman, M.*: Attribution of success and failure revisited, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of Personality* 47, 1979, 245–287