



Universität Potsdam

Barbara Krahé

Motivationseinflüsse im Attributionsprozess : zur Diskussion um den “self-serving bias“ in der Attributionsforschung

first published in:

Motivationseinflüsse im Attributionsprozeß : zur Diskussion um den
“self-serving bias“ in der Attributionsforschung / von Barbara Krahé. - 1982. -
333 S. - Bonn, Univ., Diss., 1981.

Postprint published at the Institutional Repository of Potsdam University:

In: Postprints der Universität Potsdam

Humanwissenschaftliche Reihe ; 117

<http://opus.kobv.de/ubp/volltexte/2009/3766/>

<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:kobv:517-opus-37666>

Postprints der Universität Potsdam

Humanwissenschaftliche Reihe ; 117

MOTIVATIONSEINFLÜSSE IM
ATTRIBUTIONSPROZESS

Zur Diskussion um den "self-serving bias"
in der Attributionsforschung

Inaugural-Dissertation
zur
Erlangung der Doktorwürde
der
Philosophischen Fakultät
der
Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität
zu
BONN

vorgelegt von
Barbara Krahe
aus
Düsseldorf

BONN 1982

MOTIVATIONSEINFLÜSSE IM
ATTRIBUTIONSPROZESS

Zur Diskussion um den "self-serving bias"
in der Attributionsforschung

Inaugural-Dissertation
zur
Erlangung der Doktorwürde
der
Philosophischen Fakultät
der
Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität
zu
BONN

vorgelegt von

Barbara Krahe

aus

Düsseldorf

BONN 1982

1. Berichterstatter: Prof. Dr. R. Bergler

2. Berichterstatter: Prof. Dr. Dr.h.c. H. Thomae

Tag der mündlichen Prüfung: 16.12.1981

Druck: Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn

	Seite
1 ZUR ALLTAGSPSYCHOLOGISCHEN BEDEUTUNG VON KAUSALINTERPRETATIONEN	7
2 THEORETISCHER UND EMPIRISCHER BEZUGSRAHMEN	17
2.1 Grundlegende Konzepte der Attributionstheorie	17
2.1.1 Die klassischen Modelle der Attributionsforschung	20
2.1.1.1 HEIDERS Ansatz der naiven Phänomenologie	20
2.1.1.2 Die Theorie der korrespondierenden Inferenzen von JONES und DAVIS	26
2.1.1.3 Das ANOVA-Modell von KELLEY	34
2.1.2 Neuere kognitive Erklärungsansätze der Kausal- attribution	46
2.1.2.1 Die Auffälligkeitshypothese von TAYLOR und FISKE	47
2.1.2.2 Die Anwendung des BAYES-Theorems von AJZEN und FISHBEIN	53
2.1.2.3 Zum Einfluß kognitiver Voreingenommen- heiten auf den Attributionsprozeß	57
2.2 Empirische Befunde zum Problem der selbstwertbezogenen Attribution	74
2.2.1 Selbstwertbezogene Attributionen eigener Handlungsergebnisse	77
2.2.1.1 "Self-serving bias" versus Erwartungs- bestätigung	78
2.2.1.2 Zentralität als aufgabenspezifische Moderatorvariable der Attribution	98
2.2.1.3 Persönlichkeitsspezifische Moderator- variablen selbstwertbezogener Vorein- genommenheiten	103

2.2.2	Das Wettbewerbsparadigma	116
2.2.2.1	Kausalattributionen unter Wettbewerbsbedingungen in Labor- und Feldsituationen	117
2.2.2.2	Kausalattributionen für interdependente versus unabhängige Leistungsbemühungen	127
2.2.3	Selbstwertbezogene Voreingenommenheiten aus der Beobachter-Perspektive	134
2.2.3.1	Beobachter-Attributionen auf dem Hintergrund der "actor/observer"-Beziehung	135
2.2.3.2	Zur Rückwirkung beobachteter Verhaltens-effekte auf die Selbsteinschätzung von Beobachtern	140
2.2.4	Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Kausalattribution von Erfolg und Mißerfolg	146
2.2.4.1	Zum Einfluß der Geschlechtszugehörigkeit auf die Attribution eigener Handlungsergebnisse	147
2.2.4.2	Beobachter-Attributionen weiblicher und männlicher Handlungsergebnisse	151
2.2.5	Zusammenfassende Bewertung der Untersuchungsergebnisse	154
2.3	Zum Stand der Theorie- und Methodendiskussion im Rahmen selbstwertbezogener Voreingenommenheiten	159
2.3.1	Ich-Beteiligung und Zentralität	160
2.3.2	Der informationstheoretische Erklärungsansatz	169
2.3.3	Zur Methodik der Erfassung selbstwertbezogener Attributionen	177
2.3.4	Die Bedeutung sozialer Vergleichsprozesse für die Kausalattribution	186
2.3.4.1	Ähnlichkeit als unabhängige Variable in sozialen Vergleichsprozessen	188

2.3.4.2	Ähnlichkeit als abhängige Variable in sozialen Vergleichsprozessen	191
3	EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG ZUR ERFASSUNG VON KAUSALATTRIBUTIONEN FÜR VERHALTENSERGEBNISSE ANDERER PERSONEN	198
3.1	Darstellung des Untersuchungsansatzes	199
3.2	Fragestellung und Hypothesen	206
3.3	Ablauf der Untersuchung	209
3.3.1	Aufgaben der Voruntersuchung	209
3.3.1.1	Entwicklung und Erprobung der Zentralitätsskala	209
3.3.1.2	Entwicklung und Erprobung der Attributionsskala	214
3.3.2	Durchführung der Hauptuntersuchung	222
3.3.2.1	Stichprobenzusammensetzung	222
3.3.2.2	Zum methodischen Instrumentarium	223
3.4	Schritte der Datenanalyse	225
3.4.1	Auswertung der Attributionsskala	226
3.4.1.1	Das Kategoriensystem	226
3.4.1.2	Ermittlung der Beurteilerübereinstimmung	228
3.4.2	Überprüfung der Untersuchungshypothesen	237
3.4.2.1	Die Vorhersagen-Analyse von HILDEBRAND, LAING & ROSENTHAL	237
3.4.2.2	Methodische Voraussetzungen	246
3.4.2.3	Untersuchungspläne und Ergebnisse der Vorhersagen-Analyse	250
3.5	Diskussion und Zusammenfassung der Ergebnisse	266
4	ANHANG	279
5	LITERATURVERZEICHNIS	312

Allen Versuchspersonen möchte ich für ihre Kooperationsbereitschaft und Ausdauer danken. Herrn Dipl. Psych. Friedrich Chaselon danke ich herzlich für seine Unterstützung bei der Analyse der Daten. Herrn Prof. Dr. Reinhold Bergler bin ich für seine Betreuung und Förderung in allen Phasen der Untersuchung sehr zu Dank verpflichtet.

Bonn, im Dezember 1981

Barbara Krahe

1 Zur alltagspsychologischen Bedeutung von Kausalinterpretationen

Die Aufgabe, menschliche Verhaltensweisen und ihre Konsequenzen kausal zu interpretieren, sie auf zugrundeliegende Ursachen zurückzuführen oder durch Beweggründe zu erhellen, beschäftigt nicht allein den professionellen Psychologen, sondern liegt im Interesse aller an sozialen Kommunikations- und Interaktionsprozessen beteiligten Individuen. Die Herstellung von Kausalzusammenhängen zwischen beobachtetem Verhalten und seinen auslösenden Momenten dient dem Aufbau und der Erhaltung einer subjektiv sinnvoll geordneten Erfahrungswelt sowohl im Rahmen wissenschaftlicher Fragestellungen als auch für das individuelle Alltagshandeln und -erleben des 'Laienpsychologen':

Also ist nur dadurch, daß wir die Folge der Erscheinungen, mithin alle Veränderung dem Gesetze der Kausalität unterwerfen, selbst Erfahrung, d. i. empirische Erkenntnis von denselben möglich; mithin sind sie selbst, als Gegenstände der Erfahrung, nur nach eben dem Gesetze möglich. (KANT, 1781/1956, 227).

Zur Verdeutlichung des Stellenwertes von Kausalinterpretationen im Bereich der zwischenmenschlichen Interaktion haben WEGNER & VALLACHER (1977) ihre Konzeption der "impliziten Psychologie" entwickelt: Die objektiven Reizbedingungen seiner physikalischen und sozialen Umwelt erhalten für das Individuum nur insofern Realität, als sie zum Bestandteil seines "phänomenalen Feldes" werden, d.h. derjenigen Konstellationen von Gedanken, Wahrnehmungen und Gefühlen, die die "erlebte Wirklichkeit" des Menschen ausmachen. Das bereits in den frühen gestaltpsychologischen Ansätzen postulierte phänomenale Feld ist nicht als unverbundenes Nebeneinander einer Vielzahl von Gedanken und Empfindungen aufzufassen, sondern weist Ordnungsprinzipien auf, die als kognitive Struktur bezeichnet werden, als System von sinnstiftenden Verbindungen, das es der Person ermöglicht, auf die eintreffenden Reize aus der Außenwelt angemessen zu reagieren (HEIDER, 1977, 34; ARNOLD et al., 1980, 1599).

Innerhalb des phänomenalen Feldes bildet das Individuum Theorien über die Wirklichkeit, die aus einem Satz von Beschreibungskonzepten und einem Satz von Beziehungsregeln zur Verknüpfung der Kon-

zepte bestehen. Die Konzepte 'Himmel', 'blau' und 'Regen' z.B. lassen sich aufgrund von Beobachtungen zu der Aussage verknüpfen, daß es nicht regnet, solange der Himmel blau ist. Sofern es um die Konstruktion von Theorien über die soziale Wirklichkeit geht, befindet sich das Individuum in der Rolle des 'impliziten' oder 'naiven' Psychologen, der darum bemüht ist, das Verhalten seiner Interaktionspartner in seinen Regelmäßigkeiten zu erfassen, vorherzusagen und damit kontrollierbar zu machen:

Oftentimes it is not immediately apparent why others do what they do, what they are really like, or whether they are friend or foe. People construct implicit psychological theories in an attempt to answer these questions and thus achieve competence in their interpersonal worlds. (WEGNER & VALLACHER, 1977, 36).

Auch wenn, wie zu zeigen ist, die Hypothesen und Schlußfolgerungen des intuitiven Psychologen den Standardkriterien 'tauglicher' psychologischer Theorien wie Widerspruchsfreiheit, Expliziertheit der Voraussetzungen, logische Einheitlichkeit, empirische Überprüfbarkeit und begriffliche Präzision (vgl. HERRMANN, 1979, 28) nicht immer in vollem Umfang genügen, scheint es dennoch vertretbar, sie als 'Theorien' zu kennzeichnen, wenn man mit WEGNER & VALLACHER (1977, 17) eine Theorie definiert als "a way of structuring observations of reality, of placing them in a rational system that specifies their interrelations."

Die Theorien des naiven Psychologen werden deshalb als "implizit" gekennzeichnet, weil sie im Unterschied zu wissenschaftlichen Theorien zumeist nicht planvoll und kontrolliert eingesetzt werden, sondern ihre Anwendung dem Benutzer so 'selbstverständlich' ist, daß es ihm schwerfallen würde, die in der Theorie enthaltenen Konzepte und Verknüpfungsregeln zu erläutern. Daraus ergibt sich, daß für den naiven Psychologen anders als für den Wissenschaftler die Richtigkeit der Theorie nicht Gegenstand der Überprüfung ist, sondern als gegeben vorausgesetzt wird.

Die Frage nach dem Zustandekommen und der Wirkweise handlungsleitender 'naiver' Theorien über Verhaltensbedingungen läßt sich mit ULICH (1981, 21) als zentralen Gegenstand der Attributionsforschung bezeichnen. Attributionen stehen im Kontext der interper-

sonellen Wahrnehmung und der "impression formation", insofern sie sich auf die Eindrucks- und Urteilsbildung in alltäglichen zwischenmenschlichen Interaktionen beziehen (vgl. auch ANTAKI & FIELDING, 1981, 44).

Im Rahmen der Eindrucksbildung lassen sich Attribuierungsprozesse in ein aktualgenetisches Modell einordnen: die Wahrnehmung eines sozialen Stimulus wird gefolgt von einem Prozeß der Zuordnung (Attribution) von Merkmalen, mit denen häufig auch ein Aspekt der Bewertung verknüpft ist. An diese Attribution von Merkmalen schließt sich die Attribution von Ursachen (Kausalattribution) an, die auf die Erklärung und Vorhersage sozialen Verhaltens abzielt: Die Wahrnehmung eines Handlungsergebnisses (etwa das Erzielen der maximalen Punktzahl bei einem Test) führt zur Attribution des Merkmals 'Erfolg' mit seiner implizierten positiven Bewertung. Im Mittelpunkt der Kausalattribution steht dann die Frage nach den Ursachen, aufgrund derer das erfolgreiche Handlungsergebnis zustandekam.

Der Anwendungsbereich impliziter psychologischer Theorien ist demnach nicht nur auf die Feststellung von Verhalten und Verhaltensregelmäßigkeiten beschränkt, sondern erstreckt sich auch auf die Erklärung beobachteter Handlungen. Die Kenntnis der Gründe, die eine Person zu einem bestimmten Verhalten veranlassen, die Bestimmung ihrer Motive, ist für den Beobachter wesentlich aufschlußreicher als das bloße Wissen, daß ein Verhalten aufgetreten ist.

Diese Suche nach den verursachenden Bedingungen für Verhalten wird von WEGNER & VALLACHER (1977, 42) als besonders anspruchsvolle Form impliziter theoretischer Überlegungen betrachtet, die nicht nur von hoher individueller, sondern auch von gesellschaftlicher Bedeutung ist. Als Beispiel für die Bedeutung von Kausalanalysen in weiten Bereichen des gesellschaftlichen Zusammenlebens läßt sich etwa die juristische Problematik der Bestimmung von Vorsatz und Schuldfähigkeit anführen. So beruht etwa die Unterscheidung zwischen Mord und Totschlag auf der Herstellung eines Kausalzusammenhanges zwischen einem bestimmten Handlungsergeb-

nis einerseits und den zugrundeliegenden Intentionen des Handelnden andererseits. Auch die Frage nach der Zurechnungsfähigkeit von Straftätern wird aufgrund der Berücksichtigung des psychologischen Zustandes des Delinquenten und seiner Handlungsmotive entschieden (HAISCH, 1981).

Als weiteres Beispiel für die Bedeutung von Attributionsleistungen auf überindividueller Ebene läßt sich das Bemühen der Werbung anführen, durch die Verknüpfung von Produkten mit wünschenswerten Merkmalen Korrelationszusammenhänge zu schaffen, die dann von den Rezipienten kausal interpretiert werden sollen.

Die Schlußfolgerungen, die der 'naive' oder 'intuitive' Psychologe aus dem Verhalten und den Verhaltenseffekten anderer Personen ableitet (ROSS, 1977a), stehen im Mittelpunkt der von HEIDER (1944; 1958) begründeten Theorie der Kausalattribution. Auch wenn von einer einheitlichen Attributionstheorie heute keine Rede sein kann (KELLEY & MICHELA, 1980), sondern eher von einer "Gruppe allgemeiner Prinzipien mit mehr oder weniger gemeinsamer Zielsetzung und Orientierung" (HARRIS & HARVEY, 1981, 58) zu sprechen ist, liegt den verschiedenen theoretischen und empirischen Ansätzen als gemeinsamer Ausgangspunkt das von HEIDER postulierte Bedürfnis des Menschen nach Kausalität, nach der Verankerung seiner Wahrnehmungen und Erfahrungen in Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen zugrunde. In diesem Zusammenhang wird unter Kausalattribution die Rückführung beobachteten Verhaltens auf die ihm zugrundeliegenden Ursachen verstanden, wobei es sich ausdrücklich nicht um wissenschaftlich motivierte und fundierte Erkenntnisse handelt, sondern um die Schlußfolgerungen des "Durchschnittsmenschen", formuliert in der Terminologie des "gesunden Menschenverstandes" (HASTORF, SCHNEIDER & POLEFKA, 1970, 61).

Die Attribution von Verhaltensursachen wird als Prozeß der Informationsverarbeitung aufgefaßt, mit dessen Hilfe das Individuum Wahrnehmungen und Erfahrungen seiner alltäglichen Erlebniswelt strukturiert, und dem eine funktionale Bedeutung bezogen auf das menschliche Bedürfnis nach Erklärung, Kontrolle und Vorhersage sozialer Ereignisse zukommt (FORSYTH, 1980). Attributionsleistungen

dienen der Umweltstabilisierung und der Vereinfachung der sozialen Orientierung und weisen hierin Gemeinsamkeiten mit den Funktionen von sozialen Einstellungen sowie Stereotypen und Vorurteilen auf (vgl. BERGLER, 1976; KRAHE & KRAHE, 1981).

Dieser kognitive Organisationsprozeß vollzieht sich jedoch nicht ausschließlich aufgrund der Merkmale des Reizmaterials und der Situation, beruht nicht streng auf logischen Prinzipien oder wiederholbarer empirischer Evidenz, sondern kann Verzerrungstendenzen und Fehlern unterliegen. Derartige Fehlattributionen, die den analog zu statistischen Inferenzverfahren konzipierten Attributionstheorien - etwa dem ANOVA-Modell KELLEYS (1973) oder der Anwendung des BAYES-Theorems von AJZEN & FISHBEIN (1975) - zuwiderlaufen, können entweder aufgrund kognitiver Fehlannahmen und -schlüsse entstehen (dazu ROSS, 1977a; JONES, 1979; STICH & NISBETT, 1980) oder durch den Einfluß von Bedürfnissen und Eigeninteressen des Beurteilers in bezug auf das Ergebnis seiner Kausalattributionen bestimmt sein. (Ein ähnlicher Ansatz wird von der Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung vertreten, die ebenfalls motivationale Einflüsse auf Wahrnehmungsprozesse postuliert; LILLI, 1978).

In diesem Fall kollidiert das Bemühen um möglichst exakte und zutreffende Schlußfolgerungen mit dem Bedürfnis, die eigene Person durch die Abwehr von Kausalschlüssen, die für sie zu einer negativen Beurteilung führen würden - z.B. die Zuschreibung persönlicher Verantwortlichkeit bei Mißerfolg -, zu schützen (vgl. BRADLEY, 1978). Eine vergleichbare Unterscheidung in motivational bedingte und kognitiv bedingte Schätzfehler bei der Wahrnehmung wird in der Diskussion um die soziale Akzentuierung bei der Reizbeurteilung getroffen (vgl. LILLI, 1975; ROSCH, 1980).

Obwohl HEIDER (1958) schon in den ersten systematisierten Darstellungen attributionstheoretischer Konzepte nachdrücklich auf die Bedeutung subjektiver Prämissen - "was sein 'sollte' und 'was man gerne so hätte'" - für das Ergebnis von Attributionsprozessen verwies, konzentrierte sich die Entwicklung der Attributionsforschung bis zur Mitte der siebziger Jahre auf die theoretische Spezifizie-

rung und den empirischen Nachweis kognitiver Inferenzprinzipien, durch die vorgegebene Informationen zu Kausalitätsaussagen verarbeitet werden (JONES & DAVIS, 1965; JONES et al., 1972; KELLEY, 1973).

Erst in den letzten Jahren wandte man sich verstärkt den motivationalen oder genauer den selbstwertbezogenen Bedingungen der Attribution zu, die unter einer Vielzahl von Bezeichnungen - "motivational bias, defensive, egotistic or self-serving attributional bias" - postuliert und nachgewiesen wurden (vgl. ZUCKERMAN, 1979). Für die vorliegende Untersuchung wurden die beiden Begriffe 'motivationale Voreingenommenheit' und 'selbstwertbezogene Attribution' zur Kennzeichnung dieses Attributionsverhaltens gewählt.⁺)

Die deutschsprachige Forschung hat diesen spätestens seit der provokativen Kritik von MILLER & ROSS (1975) stark expandierenden Zweig der Attributionsforschung bisher erst zögernd zur Kenntnis genommen (vgl. HERKNER, 1980), so daß eines der Ziele dieser Arbeit in der kritischen Zusammenstellung und Diskussion der umfangreichen Literatur aus der angelsächsischen Forschung besteht.

Im Rahmen der Attributionstheorie sind motivational bedingte Voreingenommenheiten bisher fast ausschließlich bezogen auf die Kausalinterpretation des eigenen Verhaltens und seiner Konsequenzen untersucht worden. Die theoretische Ausgangsbasis wurde erstmals von HASTORF, SCHNEIDER & POLEFKA (1970, 73) formuliert:

We are prone to alter our perception of causality so as to protect or enhance our self-esteem. We attribute success to our own dispositions and failure to external forces, usually unkind or unfair.

In dieser Aussage erfährt der globale Begriff der motivationalen

⁺ Aus Gründen der sprachlichen Variationsbreite erscheint es sinnvoll, sich nicht auf einen Begriff festzulegen, sondern diese beiden als Synonyme zu verwenden. Um Begriffsverwirrungen vorzubeugen, sei bereits hier darauf verwiesen, daß der Terminus der 'egozentrischen Attribution' (KELLEY, 1967; NISBETT & ROSS, 1980) in der Literatur überwiegend auf den kognitiven Attributionsfehler der Überbetonung der eigenen Person als Kausalfaktor bezogen wird.

Voreingenommenheit eine Präzisierung und Konkretisierung: im Mittelpunkt steht das Bedürfnis nach Aufrechterhaltung und Festigung des eigenen Selbstwertgefühls, das in der Tendenz zum Ausdrück kommt, Erfolg als persönliches Verdienst und Mißerfolg als durch äußere Kräfte verursachtes Mißgeschick aufzufassen. Eigene Mißerfolge aktualisieren Selbstschutztendenzen und führen zu einer Verminderung der zugeschriebenen Verantwortlichkeit durch Verlagerung der verursachenden Faktoren nach außen, in situative oder zufallsbedingte Kräfte, eigene Erfolge stabilisieren dagegen das Selbstwertgefühl und werden deshalb stärker der persönlichen Tüchtigkeit oder Anstrengung zugeschrieben (vgl. z.B. DARLEY & GOETHALS, 1980; WEARY, 1980).

Der gegenwärtige Stand der Diskussion ist geprägt von der Kontroverse um informationstheoretische versus motivationstheoretische Erklärungen sogenannter selbstwertbezogener Attributionen (MILLER & ROSS, 1975; LARSON, 1977; WINKLER & TAYLOR, 1979) und von der uneinheitlichen Bewertung der vorliegenden empirischen Ergebnisse. Während ROSS (1977b, 113) von einem "existing state of confusion on the topic of motivational biases" spricht, konstatiert ZUCKERMAN (1979, 245) schon im Titel seines umfangreichen Sammelreferats: "The motivational bias is alive and well in attribution theory." Während die Vertreter der informationstheoretischen Position, vor allem MILLER & ROSS (1975), die von HASTORF et al. (1970) beschriebenen Unterschiede in den Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg dadurch erklären, daß Erfolg als intendierter Effekt intern und Mißerfolg als unbeabsichtigter Effekt extern attribuiert würden, also die kognitive Einschätzung der Intentionalität das Attributionsergebnis bestimme, postuliert die motivationstheoretische Alternativerklärung die Wirksamkeit selbstwertbezogener Bedürfnisse, aufgrund derer Individuen sich Erfolg selbst zugute halten, die Verantwortlichkeit für Mißerfolg jedoch von sich weisen.

Die vorliegende Arbeit versucht, einen empirischen Beitrag zu der überwiegend auf der Ebene von Plausibilitätsannahmen geführten Auseinandersetzung zwischen Vertretern der informationstheoreti-

schen bzw. motivationstheoretischen Position zu leisten, indem sie von einem Untersuchungsansatz ausgeht, für den die beiden rivalisierenden Konzeptionen unterschiedliche Vorhersagen machen. Dazu bietet sich - wie später genauer zu erläutern sein wird - die Analyse der Kausalattributionen an, die Individuen bei der Beurteilung positiver oder negativer Handlungsergebnisse anderer Personen vornehmen.

Die Frage nach der Bedeutung fremden Verhaltens für die Aktualisierung selbstwertbezogener Attributionstendenzen wurde bisher nur dann thematisiert, wenn das Verhalten der anderen Person unmittelbare Folgen für das eigene Verhalten hatte - wie etwa in Wettbewerbssituationen, in denen fremder Erfolg unweigerlich eigenen Mißerfolg bedeutet und eigener Erfolg zwingend den Mißerfolg des Gegenübers bedingt - oder wenn es um den Nachweis unterschiedlicher Attributionsmuster für Akteure und Beobachter ging. ZUCKERMAN (1979, 270) **faßt** die vorliegenden Befunde zusammen:

- a) Mit dem Wettbewerbsparadigma wurden eindeutige Belege für unterschiedliche Kausalattributionen von Erfolg und Mißerfolg im Sinne der erwarteten Voreingenommenheiten erbracht: Individuen neigen dazu, den eigenen Erfolg stärker als den des Konkurrenten als persönliches Verdienst aufzufassen und den eigenen Mißerfolg stärker als den des Konkurrenten auf äußere Ursachen zurückzuführen.
- b) Die mit dem Paradigma "Handelnder vs. Beobachter" ("actor/observer") ermittelten Ergebnisse zeichnen dagegen ein uneinheitliches Bild, was sich zum Teil dadurch erklären läßt, daß nicht zwischen Studien unterschieden wurde, in denen der Beobachter an der Situation beteiligt war ("involved observer") und solchen, in denen er als Unbeteiligter das Geschehen zu registrieren hatte ("uninvolved observer").

Wie Personen außerhalb unmittelbar induzierter Wettbewerbssituationen Verhalten und Verhaltenseffekte anderer Menschen kausal interpretieren, ist eine Frage, die sich den motivational ausgerichteten Attributionforschern offenbar bislang nicht gestellt hat. Noch TILLMAN & CARVER (1980, 22) bemerken ebenso beiläufig wie apodiktisch, die Verhaltenseffekte anderer Personen besäßen für

das eigene Selbstwertgefühl keine Relevanz.

Im Unterschied zu dieser Einschätzung beruht die vorliegende Arbeit auf der Annahme, daß unter bestimmten Bedingungen, die später näher zu erläutern sind, auch die Verhaltensergebnisse anderer Personen, die sich im weitesten als 'Erfolge' und 'Mißerfolge' kennzeichnen lassen, für das Selbstwertgefühl des Individuums bedeutsam werden und die von HASTORF et al. (1970) beschriebenen Selbstschutz- und Selbstaufwertungsstrategien auslösen können. Grundlegend hierfür ist die theoretische Überzeugung, daß die kausale Interpretation von Verhalten und Verhaltenseffekten nicht allein von kognitiven Merkmalen der Informationsverarbeitung bestimmt, sondern durch das Bedürfnis des Beurteilers nach Erhaltung und Steigerung des eigenen Selbstwertgefühls modifiziert wird.

Im ersten Teil der vorliegenden Arbeit (Kapitel 2.1 bis 2.3) wird der theoretische und empirische Forschungsstand aufgezeigt, von dem die Konzeption der eigenen Untersuchung auszugehen hat:

Kapitel 2.1 setzt sich mit der Entwicklung attributionstheoretischer Grundkonzeptionen und den daraus erwachsenen neueren Ansätzen der Analyse von Kausalinterpretationen auseinander, die von einem rein rational bestimmten Verlauf des Attributionsprozesses auf der Grundlage logischer Verknüpfungsprinzipien ausgehen.

Diese Modelle spezifizieren, welche kausalen Schlußfolgerungen nach rationalen Kriterien als 'zutreffend' gelten können, und liefern damit einen Maßstab, vor dessen Hintergrund in Kapitel 2.2 empirische Befunde systematisch abweichenden Attributionsverhaltens dargestellt werden, die von den Autoren bezogen auf die Wirksamkeit selbstwertbezogener Bedürfnisse interpretiert werden.

Auf der Basis dieses empirischen Materials wird in Kapitel 2.3 der Verlauf der Diskussion zwischen Befürwortern einer motivationstheoretisch ausgerichteten Konzeption des Attributionsprozesses und ihren Gegnern, die systematische Abweichungen unter Rückgriff auf kognitive Informationsverarbeitungsprozesse erklä-

ren wollen, nachgezeichnet. Dabei werden die zentralen Erklärungs-konzepte und die methodischen Vorgehensweisen der beiden Positionen einer kritischen Betrachtung unterzogen, aus der die Forderung nach der Berücksichtigung zusätzlicher Bedingungsvariablen des Attributionsprozesses erwächst.

Im zweiten Teil der Arbeit (Kapitel 3.1 bis 3.5) werden Konzeption, Ablauf und Ergebnisse der eigenen Untersuchung zum Nachweis selbstwertbezogener Attributionen bei der Kausalinterpretation fremden Verhaltens dargestellt und unter Rückbezug auf den im ersten Teil aufgezeigten Forschungsstand diskutiert.

2 Theoretischer und empirischer Bezugsrahmen

Legt man die Vielzahl und Kontinuität attributionstheoretischer Publikationen zugrunde - KELLEY & MICHELA (1980) ermittelten über 900 Arbeiten während der letzten zehn Jahre -, so wird deutlich, daß die Analyse der Verwendung kausaler Kategorien für die Erklärung von Verhalten eines der fruchtbarsten Forschungsgebiete der Sozialpsychologie darstellt.

Entsprechend breitgefächert ist auch das Spektrum von Fragestellungen, zu deren Beantwortung attributionstheoretische Überlegungen herangezogen werden (vgl. etwa die Zusammenstellungen von BREHM, 1980 und HERKNER, 1980), so daß im Rahmen unserer Thematik eine Beschränkung unvermeidlich ist. Es erscheint von daher sinnvoll, vor der Darstellung des eigenen Untersuchungsansatzes einen Überblick über diejenigen Arbeiten zu geben, die sich unmittelbar mit der Bedeutung motivationaler Bedingungen der Kausalattribution beschäftigen, und die Befunde dieser Studien vor dem Hintergrund der inzwischen als klassisch zu bezeichnenden Attributionsmodelle von HEIDER (1958), JONES & DAVIS (1965) und KELLEY (1967; 1973) - die bis heute für die attributionstheoretische Forschung nicht an Bedeutung verloren haben - zu analysieren.

2.1 Grundlegende Konzepte der Attributionstheorie

Die axiomatische Annahme eines menschlichen Bedürfnisses nach Kausalität stellt das motivationale Fundament aller attributionstheoretischen Ansätze dar. Dieses Bedürfnis nach Herstellung kausaler Zusammenhänge läßt sich als spezifische Ausdrucksform der Neugier-Motivation auffassen. OERTER (1973, 136) weist exploratives Verhalten als Ausdruck der Neugier-Motivation bereits im frühen Kindesalter nach und betont, "daß die Motivation im informativischen Austauschprozeß zwischen Subjekt und Umwelt inhärent enthalten sei."

Dennoch ist die Frage nach der Bedeutung motivationaler Anteile

am Zustandekommen von Kausalinterpretationen erst seit verhältnismäßig kurzer Zeit im Gegenstandskatalog der attributionstheoretischen Literatur zu finden. Es scheint die Auffassung vorzuherrschen, das Bedürfnis nach Feststellung kausaler Zusammenhänge löse zwar eine Bereitschaft zur Kausalattribution aus, der Attributionsprozeß selbst - einmal in Gang gesetzt - verlaufe jedoch weitgehend aufgrund kognitiver Mechanismen der Informationsverarbeitung und Entscheidung.

Dieser Überzeugung entspricht auch das attributionstheoretische Bild vom Menschen als eines mit quasi-wissenschaftlichen Methoden arbeitenden Laienpsychologen, der den Kausalbedingungen menschlichen Verhaltens unter Rückgriff auf formale Kategorisierungen des Gegenstandsbereichs (etwa Personen, Entitäten, Modalitäten) und der Attributionskriterien (etwa Distinktheit, Konsistenz, Konsensus) auf der Spur ist.

Es überrascht von diesem Ansatz her auch nicht, daß die Gründe für beobachtete Abweichungen von dem im Modell vorhergesagten rationalen Kausalattributionen zunächst in einer fehlerhaften Informationsverarbeitung oder der inadäquaten Anwendung der quasi-wissenschaftlichen Methodik gesucht werden und als Selektivität, egozentrische Attribution oder 'fundamentaler Attributionsfehler' identifiziert werden (ROSS, 1977a; HERKNER, 1980, 33f.). Auch die von MILLER & ROSS (1975) initiierte Diskussion um die Existenz motivationaler Voreingenommenheiten läßt sich als Versuch deuten, das kognitive Primat in der Attributionstheorie zu behaupten (vgl. auch LOWE & KASSIN, 1980).

Hieraus lassen sich für die Untersuchung motivationaler Bedingungen der Kausalattribution zunächst zwei Forderungen ableiten:

1. Der Versuch, einen Nachweis für die Wirksamkeit selbstwertbezogener Motivationseinflüsse im Attributionsprozeß zu erbringen, ist nur dann erfolgversprechend, wenn er bereits im Ansatz die Argumentation der informationstheoretischen Alternativerklärung, wie sie etwa von MILLER & ROSS (1975) vertreten wird, berücksichtigt, so daß die Ergebnisse eindeutig im Sinne einer der beiden Positionen interpretierbar sind.

2. Es ist theoretisch zu begründen, daß motivationale Voreingenommenheiten nicht im Sinne eines präskriptiven Attributionsmodells als 'Fehler' zu bezeichnen sind, die sich z.B. durch gezielte Instruktion oder längere Übung ausmerzen lassen, sondern für das Individuum eine funktionale Bedeutung im Dienste der Behauptung und Stabilisierung des Selbstwertgefühls besitzen (FORSYTH, 1980; GREENWALD, 1980).

Vorrangig für die Inangriffnahme dieser Aufgabenstellung ist die Frage, welcher theoretische und empirische Stellenwert dem Konzept des "bias" oder der "Voreingenommenheit" im Rahmen der Attributionstheorie beizumessen ist. SCHNEIDER, HASTORF & ELLSWORTH (1979, 224) eröffnen ihre kritischen Überlegungen zur Definition von Voreingenommenheiten mit der Forderung: "If the idea of bias is to be more than a term used to identify disagreement of opinion, we must be able to tell when a person is biased and we must have some way of measuring the extent of the bias."

In ihrem Definitionsvorschlag machen sie deutlich, daß das Konzept der Voreingenommenheit nicht als griffige Sammelbezeichnung zur Etikettierung erwartungswidriger Ergebnisse verstanden werden darf, sondern im Rahmen der Attributionsforschung nur dann theoretisch sinnvoll verwendet werden kann, wenn es auf systematische, konsistente und vorhersagbare Abweichungen von Personwahrnehmungsprozessen oder Ergebnissen von in bestimmten Modellen postulierten Personwahrnehmungen oder Ergebnissen begrenzt wird. (SCHNEIDER et al., 1979, 226).

Mit dem Ziel, diese abstrakte Kennzeichnung in eine operationale Definition zu überführen, werden im folgenden die wichtigsten und bekanntesten attributionstheoretischen Konzeptionen dargestellt und im Hinblick auf ihre Funktion als Identifikationskriterien für systematische Abweichungen von einem rationalen Attributionsverhalten diskutiert.

2.1.1 Die klassischen Modelle der Attributionsforschung

In deutlicher Abgrenzung gegenüber behavioristischen Reiz-Reaktions-Modellen einerseits und psychoanalytischen Triebkonzepten andererseits ist die Attributionstheorie seit über zwanzig Jahren als kognitive Theorie in der psychologischen Forschung fest etabliert.

Die von HEIDER (1958; dt. 1977) entwickelten Konzepte zur Beschreibung und Klassifikation von Informationsverarbeitungsschemata bei der Personwahrnehmung stellen noch heute das Kernstück der verschiedenen Theorieansätze dar (vgl. z.B. DARLEY & GOETHALS, 1980), auch wenn sie keine Vorhersagen über zu erwartende Ergebnisse von Kausalinterpretationen gestatten.

Die Attributionsmodelle von JONES & DAVIS (1965) und KELLEY (1967; 1973) stellen demgegenüber Versuche dar, auf der Grundlage der HEIDERSchen Systematisierung zu Aussagen über die Prozesse der Informationsverarbeitung zu gelangen, die das Ergebnis einer Kausalattribution determinieren, und über die Kenntnis dieser Verarbeitungsmechanismen das Attributionsverhalten von Personen vorherzusagen (vgl. dazu HANSEN, 1980).

Die Arbeiten von HEIDER (1958), JONES & DAVIS (1965) und KELLEY (1973) haben eine große Zahl an empirischen Studien initiiert, die zwar nur selten unmittelbar auf die Überprüfung ihrer theoretischen Annahmen und Verknüpfungen abzielten, jedoch auf dem konzeptuellen Hintergrund der drei Grundmodelle eine stetige Ausweitung des Anwendungsbereichs attributionstheoretischer Erklärungen herbeigeführt haben. Bezogen auf die Definition des "bias" sind sie als theoretische Modelle, denen gegenüber Abweichungen festgestellt und analysiert werden können, von zentraler Bedeutung.

2.1.1.1 HEIDERS Ansatz der Naiven Phänomenologie

Wenn man andererseits alle Kenntnisse der wissenschaftlichen Psychologie aus unserer Welt herausnehmen würde, dann könnten Probleme der zwischenmenschlichen Beziehungen mit Leichtigkeit

bewältigt werden und fast genauso gut wie vorher gelöst werden. (HEIDER, 1977, 11).

Aus der hier konstatierten Unzulänglichkeit der wissenschaftlichen Psychologie, ihrer Unterlegenheit gegenüber einem naiven oder laienpsychologischen Verständnis zwischenmenschlicher Beziehungen, leitet sich HEIDERS Ansatz einer naiven Phänomenologie und Kausalanalyse ab, die die Wahrnehmungen und Kausalinterpretationen von Individuen in ihrer Alltagswelt in den Stand wissenschaftsleitender Konzepte erhebt, und deren Zielsetzung HEIDER programmatisch formuliert: "Der Schleier des Offensichtlichen, der unserem wissenschaftlichen Auge so viele Einsichten der intuitiven Psychologie verhüllt, muß gelüftet werden." (HEIDER, 1977, 17).

Im Unterschied zu einem streng empirisch-positivistischen Wissenschaftsverständnis, das mithilfe abstrakter Begriffssysteme, formalisierter Hypothesen und exakter Methoden Regelmäßigkeiten und Zusammenhänge in der sozialen Realität aufzudecken bemüht ist, geht HEIDER davon aus, daß sich in der sozialen Realität selbst - vornehmlich in ihren sprachlichen Ausdrucksformen - Erklärungskonzepte auffinden lassen, die für die Umweltorientierung des Individuums unerlässlich sind.

Dementsprechend stellen die von ihm postulierten Grundkonzepte - Lebensraum, Wahrnehmen, Verursachen, Können, Versuchen, Wollen, Erleiden, Gefühl, Gehören und Sollen - den Versuch dar, eine Vielzahl sozialer Interaktionen in einem der Alltagssprache entlehnten begrifflichen Rahmen systematisch zu ordnen, wobei jedoch weder Aussagen über die Ordnungskriterien noch über die Auswahl und die Reichweite bzw. den Anwendungsbereich dieser Konzepte zu finden sind.

Die naive Handlungsanalyse, bei der die Frage nach den kausalen Beziehungen zwischen einer Handlung und ihren auslösenden Faktoren im Mittelpunkt steht, ist derjenige Bestandteil der HEIDERschen 'Psychologie des gesunden Menschenverstandes', die seinen Ruf als geistiger Urheber der Attributionstheorie begründet (WEARY, RICH, HARVEY & ICKES, 1980).

HEIDER unterscheidet zwei Hauptdimensionen verursachender Faktoren, auf die beobachtetes Verhalten zurückgeführt werden kann: persönliche und umweltbedingte Einflußgrößen, die entsprechend zu internen bzw. externen Kausalattributionen führen. Der Beobachter stellt sich die Frage, ob das betreffende Verhalten ein Ergebnis der jeweiligen Situation ist und bei vergleichbaren äußeren Gegebenheiten auch in Zukunft mit hoher Wahrscheinlichkeit wieder auftritt oder ob es sich auf mehr oder weniger stabile Persönlichkeitsmerkmale zurückführen läßt, die auch unter veränderten situativen Bedingungen dieses Verhalten auslösen oder zu dem beobachteten Verhaltenseffekt führen werden.

Dieser Beurteilungsprozeß beruht nach HEIDER auf der Annahme einer additiven Verknüpfung von person- und umweltabhängigen Verhaltensdeterminanten. Daraus ergeben sich für den Attributionsprozeß drei Erklärungsmöglichkeiten, zwischen denen der Beobachter abzuwägen hat:

1. Personvariablen oder Umweltvariablen allein sind für das Zustandekommen eines Handlungseffekts verantwortlich.
2. Die Umweltvariablen wirken in der gleichen Richtung wie die Personvariablen (hemmend oder fördernd) und unterstützen ihre Wirkung.
3. Die Umweltvariablen wirken den Personvariablen entgegen und vermindern damit ihre Wirkung.

Nach dieser grundlegenden Zweiteilung in interne und externe Verhaltensursachen werden für jede der beiden Dimensionen weitere Differenzierungen vorgenommen. Die wesentlichste Komponente der externen Kräfte ("environmental forces") ist der Schwierigkeitsgrad der Aufgabe, hinzu kommen variierende Einflußfaktoren wie z.B. Glück oder das Vorhandensein von Möglichkeiten oder Gelegenheiten zur Ausführung des betreffenden Verhaltens.

Innerhalb der person-internen Kräfte trennt HEIDER die Fähigkeit ("ability"), die sich auf die physischen und intellektuellen Voraussetzungen des Verhaltens bezieht, von der Motivationsvariable des Bemühens ("trying"), die sich aus einem quantitativen Aspekt

der Anstrengung ("exertion") und einem qualitativen Aspekt der Absichtlichkeit ("intention") zusammensetzt. Unter dem Gesichtspunkt der Intentionalität unterscheidet HEIDER weiterhin zwischen personalen (beabsichtigten) und impersonalen (unbeabsichtigten) Verhaltensursachen, wobei nur erstere einen unmittelbaren Rückschluß auf die Attribution von Persönlichkeitseigenschaften zulassen.

Im Unterschied zum Verhältnis zwischen persönlichen und umweltbedingten Einflußgrößen, die einander additiv zugeordnet sind, ist die Beziehung zwischen den Kausalfaktoren Fähigkeit und Anstrengung bzw. Motivation nach HEIDER (1977, 103) durch eine multiplikative Verknüpfung gekennzeichnet. Er geht davon aus, daß weder Fähigkeit noch Anstrengung allein ausreichend sind, eine bestimmte Anforderung zu bewältigen. Das bedeutet, daß Handlungsergebnisse nur dann der Person des Handelnden kausalattributioniert werden, wenn in den Augen des Beurteilers sowohl fähigkeitsbezogene als auch anstrengungsbezogene Faktoren am Zustandekommen des Verhaltensergebnisses beteiligt sind.

Auch DARLEY & GOETHALS (1980) greifen in ihrer Analyse der Kausalattributionen leistungsbezogener Verhaltensweisen auf die von HEIDER aufgestellte 'Leistungsgleichung' zurück, führen jedoch die Unterscheidung in kurzfristige und stabile Komponenten der Kausalfaktoren Fähigkeit, Motivation und Aufgabenschwierigkeit ein. Die von ihnen spezifizierete Gleichung zur Vorhersage bzw. Kausalanalyse einer Leistung lautet damit (DARLEY & GOETHALS, 1980, 11):

$$L = \sqrt{(F - F') \times (M \pm M')} \pm (S \pm S') \pm G$$

wobei L die Leistung, F die stabile Fähigkeitskomponente, F' kurzfristige Fähigkeitsbeeinträchtigungen, M und M' die stabilen bzw. kurzfristigen motivationalen Voraussetzungen, S und S' die überdauernden und aktuellen Aspekte der Aufgabenschwierigkeit und G den Einfluß von Glück oder Pech indizieren. Die Autoren betrachten diese Gleichung jedoch nicht als exakte Spezifizierung mathematischer Zusammenhänge, sondern als annäherungsweise Abbildung von Schlußfolgerungen im "alltäglichen psychologischen Raum".

Das Ziel ihrer Analyse besteht demnach auch nicht darin, den Nachweis für die Verwendung und Gültigkeit dieser Gleichung für das Attributionsverhalten von Personen zu erbringen, sondern die generelle soziale Anwendbarkeit dieser Gleichung im Sinne der Erhöhung der Urteilsgenauigkeit bei der Personwahrnehmung oder zum Zwecke der Aufrechterhaltung und Verteidigung des eigenen Selbstwertgefühls darzustellen und die möglichen Konsequenzen von Kausalattributionen für die Selbsteinschätzung des Beurteilten aufzuzeigen.

Ein neuerer Beleg für die Wirksamkeit einer solchen 'kognitiven Algebra' ist die Studie von ANDERSON & BUTZIN (1974), die jedoch im Unterschied zu DARLEY & GOETHALS von der exakten mathematischen Gültigkeit der zugrundegelegten Formeln ausgehen und außerdem einen der wenigen Versuche unternehmen, die einzelnen Annahmen der HEIDERSchen Theorie empirisch zu überprüfen. Ihr Untersuchungsansatz zeigt deutlich auf, an welchen Punkten die HEIDERSchen Postulate der Operationalisierung und Präzisierung bedürfen. Aus der Gleichung

$$\text{Leistung} = \text{Motivation} \times \text{Fähigkeit} \quad (1)$$

leiten sie zwei weitere Gleichungen ab, die sich auf die Vorhersage der beiden Leistungsdeterminanten Motivation und Fähigkeit beziehen:

$$\text{Motivation} = \frac{\text{Leistung}}{\text{Fähigkeit}} \quad (2)$$

$$\text{Fähigkeit} = \frac{\text{Leistung}}{\text{Motivation}} \quad (3)$$

Zur Überprüfung dieser Gleichungen wurden den Vpn Informationen über Leistung, Anstrengung und Fähigkeit fiktiver Stimuluspersonen in der Weise vorgelegt, daß sie jeweils aufgrund der Kenntnis zweier Variablen die Ausprägung der dritten einschätzen sollten. Die multiplikative Verknüpfung von Fähigkeits- und Motivationsvariablen bei der Attribution von Leistung (Gleichung 1) ließ sich bestätigen, während bei der Einschätzung der Motivation aufgrund von Leistung und Fähigkeit (Gleichung 2) ebenso wie bei der Vorher-

sage der Fähigkeit auf der Grundlage von Leistung und Motivation (Gleichung 3) von den Vpn additive Verknüpfungen vorgenommen wurden. Als eine mögliche Erklärung dieser unerwarteten Befunde führen die Autoren die wiederholt nachgewiesenen Schwierigkeiten von Vpn an, Divisions- und Verhältnisregeln anzuwenden - wie in Gleichung 2 und 3 erforderlich -, während multiplikative Operationen ihnen weniger Probleme zu bereiten scheinen. (Die Bevorzugung möglichst einfacher kognitiver Operationen bei der Suche nach Kausalerklärungen betont auch HANSEN, 1980, 997).

Eine andere mögliche Erklärung der erwartungswidrigen Ergebnisse könnte darin bestehen, daß nur in Gleichung 1 die mathematisch abhängige Variable 'Leistung' gleichzeitig auch die inhaltlich bzw. kausal abhängige Variable war. In den beiden anderen Gleichungen werden mathematische Transformationen unter Vernachlässigung der inhaltlich implizierten zeitlichen Abfolge vorgenommen, so daß die der Leistung kausal vorhergehenden Bedingungen Motivation und Anstrengung nun plötzlich unter Heranziehung der Leistungs- informationen bestimmt werden sollen. Angesichts dieser Konfusion mathematischer und inhaltlicher Logik kann es nicht überraschen, daß die ermittelten Ergebnisse mit den Ausgangshypothesen nicht übereinstimmen.

Die Untersuchung von ANDERSON & BUTZIN (1974) läßt damit erkennen, daß die von HEIDER postulierten Verknüpfungen von Kausalfaktoren einer empirischen Überprüfung in Anwendung mathematischer Regeln nur bedingt standhalten. Ihr heuristischer Wert zur Verdeutlichung des Geflechts kausaler Wirkungsvariablen, zwischen denen Individuen in ihrer Suche nach Verursachungsfaktoren für beobachtbares Verhalten zu diskriminieren haben, bleibt davon jedoch unberührt (vgl. auch FELSON & BOHRNSTEDT, 1980).

Das grundlegende Ziel der kausalen Handlungsanalyse besteht nach HEIDER in der Beurteilung des Ausmaßes, in dem der Handelnde für das Auftreten eines Verhaltenseffekts persönlich verantwortlich ist. Die Attribution von Verantwortlichkeit wird bestimmt durch den relativen Beitrag persönlicher und umweltabhängiger Kräfte am

Zustandekommen eines Effekts: je stärker interne Einflußgrößen wirksam werden, desto stärker ist die personale Kausalität und damit der Aussagewert des Verhaltens im Hinblick auf die Einschätzung der Persönlichkeit des Handelnden.

Durch zwei konstitutive Bedingungen grenzt sich die personale Kausalität gegenüber nicht-personalen Kausalfaktoren ab:

1. Personale Kausalität ist gekennzeichnet durch "Äquifinalität, d.h. Invarianz des Ergebnisses und Variabilität der Mittel." (HEIDER, 1977, 124). Im Falle der personalen Kausalität ist der Handelnde in der Lage, zwischen verschiedenen Wegen bzw. Verhaltensalternativen zur Erreichung eines Handlungszieles zu entscheiden.
2. Der Handelnde ist selbst Teil des Kräftefeldes, innerhalb dessen ein Effekt hervorgerufen wird. Damit unterliegen Teile der Ereignisfolge, die zu einer beabsichtigten Wirkung führt, seiner unmittelbaren Kontrolle (lokale Kausalität).

Während HEIDER sich auf die konzeptuelle Unterscheidung personaler und impersonaler Kausalität beschränkt, stellen JONES & DAVIS (1965) die Bedingungen, unter denen ein Beobachter auf personale Kausalität als Ursache einer Handlung schließt, in den Mittelpunkt ihrer attributionstheoretischen Überlegungen.

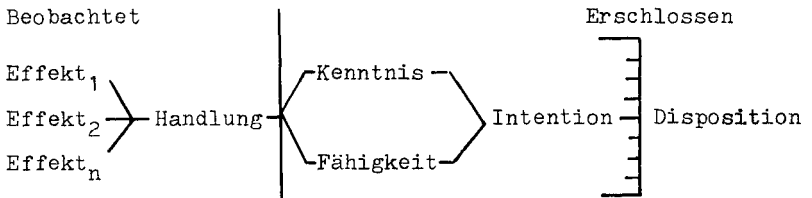
2.1.1.2 Die Theorie der korrespondierenden Inferenzen von JONES und DAVIS

Im Unterschied zu HEIDER, der die Kausalinterpretationen des naiven Psychologen ausschließlich auf Schlußfolgerungen bezieht, die aus tatsächlich ausgeführtem Verhalten abzuleiten sind, berücksichtigt das Modell von JONES & DAVIS (1965) auch die zurückgewiesenen möglichen Verhaltensalternativen. Sie betrachten den Beobachter nicht wie HEIDER als 'Philosophen', der die Handlungen anderer gemäß logischer Prinzipien nach verschiedenen Ursachen aufschlüsselt, sondern als 'Informationsverarbeiter', der die Auftretensbedingungen verschiedener Verhaltensmöglichkeiten nach Wahr-

scheinlichkeitsschätzungen zu analysieren versucht (SHAVER, 1975, 59).

Der Rückschluß von beobachtetem Verhalten auf Intentionen und die ihnen zugrundeliegenden Persönlichkeitseigenschaften setzt auf seiten des Handelnden drei notwendige Bedingungen voraus: das Wissen, daß eine bestimmte Handlung zu bestimmten Konsequenzen führen wird, die Fähigkeit, diese Konsequenzen durch das eigene Verhalten herbeizuführen, und die Wahlfreiheit bei der Entscheidung zwischen verschiedenen Handlungsmöglichkeiten.

Der Ablauf des Attributionsprozesses läßt sich nach JONES & DAVIS (1965, 222) durch folgendes Diagramm veranschaulichen (Abb. 1):



Ein bei Vorliegen der Bedingungen Wissen, Fähigkeit und Wahlfreiheit ausgeführtes Verhalten ist jedoch nur dann als brauchbarer Indikator für eine zugrundeliegende **Persönlichkeitseigenschaft** zu betrachten, wenn es sich so weitgehend wie möglich von den zurückgewiesenen Handlungsmöglichkeiten unterscheidet. Nur nicht-gemeinsame, d.h. für das jeweilige Verhalten spezifische Effekte ("non-common effects"), die ausschließlich das gewählte Verhalten beschreiben, führen zu einem Informationsgewinn bezogen auf die verhaltensbestimmenden Intentionen, wobei der Zusammenhang um so eindeutiger zu interpretieren ist, je geringer die Anzahl der nicht-gemeinsamen Effekte einer Handlung ausfällt.

Wenn eine Person z.B. die Wahl zwischen zwei Reisezielen im Ausland hat, von denen das eine am Meer, das andere im Gebirge liegt, so ist die Reise ins Ausland ein gemeinsamer Effekt der beiden Wahlmöglichkeiten und sagt über die Urlaubspräferenzen der Person nichts aus. Die Landschaft - Meer vs. Gebirge - stellt dagegen ein

nicht-gemeinsames, d.h. für jede Alternative spezifisches Merkmal dar. Die Entscheidung zugunsten des Aufenthaltes am Meer läßt sich damit eindeutig als Ausdruck der Präferenz für einen Badeurlaub interpretieren.

Zusätzlich zu dem Verhältnis akzeptierter und zurückgewiesener Verhaltensmöglichkeiten zieht der Beurteiler nach dem Modell von JONES & DAVIS seine Einschätzung des Wertes heran, den der Handelnde dem intendierten Verhaltenseffekt beimißt. Dazu stützt er sich auf die soziale Erwünschtheit dieses Effekts und wertet ein Verhalten um so eher als Ausdruck der Intention und persönlicher Merkmale des Handelnden, je geringer die soziale Erwünschtheit ist.

Die Kernaussage der Theorie der Korrespondenz zwischen Verhalten und persönlichen Verursachungsbedingungen läßt sich nun mit JONES & MCGILLIS (1976, 392) folgendermaßen formulieren:

Considering together the uniqueness and valence of the effects pursued, it should now be clear that correspondence of inference should be greatest when the number of non-common effects is low, and their valence is low or negative.

Außerdem wird die persönliche Bedeutsamkeit der Handlungseffekte für den Beobachter ("hedonic relevance") als Moderatorbedingung der Korrespondenz eingeführt. Damit finden zumindest am Rande - die 'hedonistische Bedeutsamkeit' ist in der Rezeption des Modells von JONES & DAVIS über ihren Status als Zusatzvariable nicht hinausgekommen - motivationstheoretische Überlegungen Eingang in die Attributionstheorie. Das Konzept der "hedonic relevance" bezieht sich auf die Einschätzung des Beobachters, inwieweit beobachtete Handlungseffekte seinen Zielen und Wünschen förderlich sind bzw. sie behindern. Je höher die hedonistische Bedeutsamkeit, je stärker der Beobachter am Zustandekommen eines Effekts interessiert ist, desto größer ist die Neigung, auf eine Korrespondenz zwischen dem Effekt und dispositionalen Verursachungsbedingungen auf seiten des Handelnden zu schließen.

Nicht-gemeinsame Effekte und soziale Erwünschtheit als Bedingungen der Korrespondenz lassen sich nach JONES & DAVIS (1965, 229) in folgenden Zusammenhang stellen (Abb. 2):

Angenommene Erwünschtheit

		Hoch	Gering
Anzahl der nicht-gemeinsamen Effekte	Hoch	Triviale Mehrdeutig- keit	Interessante Mehrdeutig- keit
	Gering	Triviale Klarheit	Hohe Korrespondenz

Vergegenwärtigt man sich die aus diesem Schema ableitbaren Vorhersagen über die Kausalattributionen von Beobachtern, so erscheint die Verknüpfung der naiven Indikatoren nicht-gemeinsame Effekte und Valenz jedoch keineswegs zwingend oder auch nur überzeugend. Man stelle sich vor, daß der Beobachter, der zu einer dispositionalen Attribution gelangt, nach dem Modell von JONES & DAVIS ein Individuum vor sich hat, das freiwillig und wissentlich ein Verhalten anstrebt, das zu einem sozial gering oder sogar negativ bewerteten Effekt führt. Es stellt sich die Frage, ob die geringe Valenz des Effekts tatsächlich ein valider Indikator für die Intentionalität des Verhaltens ist und damit, in einem zweiten Schritt, das zu diesem Effekt führende Verhalten tatsächlich als für die betreffende Person 'charakteristisch' betrachtet werden kann - zumal sich das Konzept von JONES & DAVIS ausschließlich auf einmalige Verhaltensbeobachtungen bezieht.

Als Alternativerklärung läßt sich die These aufstellen, die Entscheidung für ein Verhalten mit geringer sozialer Erwünschtheit beruhe auf einer Fehleinschätzung des Individuums in der spezifischen Situation. Die Plausibilität dieser Hypothese wird auch dadurch unterstützt, daß in der Theorie von JONES & DAVIS (1965) die Variablen Wissen, Fähigkeit und Wahlfreiheit zwar als notwendige Voraussetzungen genannt, nicht jedoch explizit als zu messende Bedingungsvariablen der Kausalattribution in die Theorie aufgenommen werden. Es ließe sich die Möglichkeit denken, daß eine

scheinbar hohe Korrespondenz zustandekommt (geringe Anzahl nicht-gemeinsamer Effekte und geringe Valenz), weil der Handelnde in diesem speziellen Fall nicht über das notwendige Wissen und/oder Können verfügt, der Verhaltenseffekt also möglicherweise unbeabsichtigt ist. (Ähnliche Überlegungen stellen auch JONES & MCGILLIS, 1976, 399 an, ohne jedoch die Konsequenzen dieser Kritik für die Theorie der korrespondierenden Inferenzen aufzuzeigen).

In Anlehnung an ein von HERKNER (1980, 26) angeführtes Beispiel läßt sich diese Kritik verdeutlichen: Eine Person wählt zwischen verschiedenen Ausbildungen, die zu Berufen führen, die

- a) alle gut bezahlt sind,
- b) sich jedoch im geforderten Arbeitsaufwand unterscheiden und
- c) unterschiedliche Chancen bieten, nach Abschluß der Ausbildung eine entsprechende Stelle zu finden.

Wenn die betreffende Person sich für die Ausbildung zu einem Beruf entscheidet, in dem der Arbeitsaufwand hoch und die Anstellungschancen gering sind (spezifische Konsequenzen mit geringer sozialer Erwünschtheit), liegt nach JONES & DAVIS (1965) der Schluß auf ein besonderes Interesse des Individuums für die fragliche Tätigkeit nahe. Es wäre jedoch auch möglich, daß die Person über den Arbeitsaufwand und die Einstellungschancen nicht hinreichend informiert ist und aus diesem Grunde eine Fehlentscheidung trifft.

Es ist deshalb nicht auszuschließen, daß der Beobachter, der mit JONES & DAVIS beim Vorliegen der Kriterien auf Intentionen und von dort auf spezielle Persönlichkeitsmerkmale des Handelnden schließt, einem Fehlschluß zum Opfer fällt, weil er - ebenso wie die Autoren selbst - die impliziten Voraussetzungen des Modells nicht in seinen Beurteilungsprozeß einbezieht. Umgekehrt besteht die Möglichkeit, daß der Beobachter deshalb zu anderen als den im Modell erwarteten Schlußfolgerungen gelangt, weil er als rationaler Informationsverarbeiter auch Hypothesen über den Einfluß von Wissen, Fähigkeit und Freiwilligkeit aufstellt und bei seinen Kausalattributionen berücksichtigt.

Bezogen auf die von SCHNEIDER, HASTORF & ELLSWORTH (1979) vorgeschlagene Definition der Voreingenommenheit bei Kausalattributionen würde diese Alternativerklärung bedeuten, daß Abweichungen von den im Modell von JONES & DAVIS (1965) vorhergesagten Informationsverarbeitungsprozessen keineswegs eindeutig im Sinne einer Voreingenommenheit oder eines Attributionsfehlers auf seiten des Beobachters zu interpretieren sind, sondern aus der mangelnden Eindeutigkeit der theoretischen Annahmen des Modells resultieren. Betrachtet man die von LAUCKEN (1974) angeführten Merkmale naiver Indikatordefinitionen über Ziele und Absichten anderer Personen, so drängt sich der Eindruck auf, die Theorie von JONES & DAVIS sei selbst eher eine naive als eine psychologische Theorie der Attribution, stelle eher das Ausgangsmaterial als das Ergebnis attributionstheoretischer Modellbildung dar:

Die Indikatordefinitionen sind daher nur dann als solche funktionstüchtig, wenn die Gültigkeit dieser theoretischen Glieder, in welche das Konzept "Ziel" eingebettet ist, gesichert erscheint: So wird bei einigen Definitionen als gültig vorausgesetzt, daß die Person X die Vor- und Nachteile ihrer Handlung bedenkt und abwägt; bei anderen Definitionen wird als zutreffend vorausgesetzt, daß die Person X das ihr verfügbare Wissen in die Planung der Handlung mit einbringt; [...] Mehr oder weniger offen gehen alle der genannten Indikatorfunktionen von der Richtigkeit der gedanklichen Voraussetzung aus, daß die Person X über ein bestimmtes Wissen verfügt. Erweist sich diese Annahme als unzutreffend, so verlieren die meisten Zielindikatoren jegliche Gültigkeit. (LAUCKEN, 1974, 201).

In ihrer Erweiterung der Theorie der korrespondierenden Inferenzen setzen JONES & MCGILLIS (1976) am zentralen Kritikpunkt der Beschränkung auf singuläre Verhaltensbeobachtungen an und dehnen den Anwendungsbereich der Theorie auf länger andauernde Interaktionen zwischen Beobachter und Handelndem aus. Dazu erweitern sie das Konzept der Valenz von Verhaltenseffekten, indem sie neben der sozialen Erwünschtheit, wonach der Beurteiler eine beobachtete Handlung an normativen gesellschaftlichen Erwartungen mißt, das Konzept des individuellen Wertes einführen, den nach der Einschätzung des Beurteilers ein Verhalten für den Handelnden besitzt und der aufgrund früherer Kontakte mit der Zielperson bestimmt wird. Damit stehen nun dem Beobachter zur Beurteilung der unterstellten bzw. erwarteten Valenz eines Verhaltenseffekts für den Handelnden zwei Informationsquellen zur Verfügung:

1. Kenntnisse über die Zugehörigkeit des Handelnden zu einer durch bestimmte Einstellungs- und Verhaltensmuster gekennzeichnete Bezugsgruppe, die zu "category-based expectancies" (im Sinne sozialer Erwünschtheit) führen und - als entscheidende Neuerung -
2. Kenntnisse aus früheren Interaktionen des Beobachters mit der Zielperson, die die Ausbildung von "target-based expectancies" (im Sinne des individuellen Wertes) ermöglichen.

In beiden Fällen beurteilt der Beobachter das Verhalten des Handelnden danach, ob es seine Erwartungen bestätigt oder widerlegt. Die Bestätigung bzw. Widerlegung einer Erwartung wird vom Beobachter zu seinen früheren 'Vorhersageerfolgen' in Beziehung gesetzt. Durch den Vergleich einer widerlegten Erwartung mit vorausgegangenen Bestätigungen entstehen Kontrasteffekte, die in einer extremeren Beurteilung des erwartungswidrig Handelnden auf der dem Verhalten korrespondierenden Persönlichkeitsdimension resultieren. Wenn ein Individuum sich anders verhält, als aufgrund seiner Bezugsgruppenzugehörigkeit oder seiner früheren Verhaltensweisen zu erwarten wäre, dann ist dieses abweichende Verhalten als besonders aufschlußreicher Indikator seiner persönlichen Eigenschaften anzusehen.

Die weiterführende Annahme von JONES & MCGILLIS (1976), Kontrasteffekte durch die Widerlegung von "target-based expectancies" hätten extremere Beurteilungen des Handelnden zur Folge als Kontrasteffekte durch die Widerlegung von "category-based expectancies", ließ sich jedoch empirisch nicht bestätigen. Dieser Mangel an signifikanten Ergebnissen zur Untermauerung der von ihnen vorgenommenen Differenzierung veranlaßt die Autoren allerdings nur zu der Feststellung: "In fact, it is comforting in a way that there appear to be no systematic differences between the effects of disconfirming category-based versus target-based expectancies." (JONES & MCGILLIS, 1976, 398).

Von wenigen Ausnahmen abgesehen (z.B. NEWTON, 1974) sind die von JONES & DAVIS (1965) entwickelten Konzepte zur Analyse von Kausalattributionen keiner empirischen Überprüfung unterzogen worden, sondern bilden den generellen theoretischen Hintergrund für spe-

zifische attributionstheoretische Fragestellungen. Es muß deshalb offen bleiben, ob sich aus ihrem theoretischen Ansatz eindeutige und empirisch nachweisbare Vorhersagen über das Attributionsverhalten von Beobachtern ableiten lassen. Die oben aufgezeigten Uneindeutigkeiten bezogen auf die Verknüpfung der Zentralbegriffe 'Verhaltenseffekt' und 'Intention' lassen ebenso wie die theoretisch nicht überzeugend integrierte Erweiterung von JONES & MCGILLIS (1976) Zweifel an der Stringenz des Modells aufkommen, von denen auch die Autoren selbst nicht ganz befreit sind (JONES & MCGILLIS, 1976, 404).

Die vordringliche Aufgabe zukünftiger Forschungsarbeiten auf der Basis der Theorie der korrespondierenden Inferenzen müßte dementsprechend darin bestehen, alle argumentativ verwendeten Konzepte (wie Fähigkeit, Wissen, Vorinformationen über den Handelnden) zu expliziten Bedingungsvariablen der Theorie zu machen, um anschließend die Verknüpfung dieser Attributionsdeterminanten in empirisch nachprüfbaren Hypothesen zu präzisieren (vgl. auch LAUCKEN, 1974, 202). Dies gilt insbesondere für das von JONES & DAVIS (1965, 237) eingeführte Konzept der 'hedonistischen Bedeutsamkeit' ("hedonic relevance"), das die subjektive Bedeutung beobachteter Verhaltenseffekte für den Beobachter als motivationale Moderatorvariable der Kausalattribution berücksichtigt. Ein Beurteiler wird einen Verhaltenseffekt demnach um so eher auf stabile Dispositionen des Handelnden zurückführen, je mehr dieser Effekt dem eigenen Wohlergehen bzw. den eigenen Interessen dienlich ist. Das Konzept der "hedonic relevance" ließe sich in Anlehnung an die Terminologie von JONES & MCGILLIS als erwartete Valenz einer beobachteten Handlung für den Beobachter selbst definieren, wodurch dem Aspekt der Interaktion zwischen Beobachter und Handelndem - der bei der Analyse von Kausalattributionen als Prozeß der Informationsverarbeitung im Hintergrund steht - größere Bedeutung beigemessen würde.

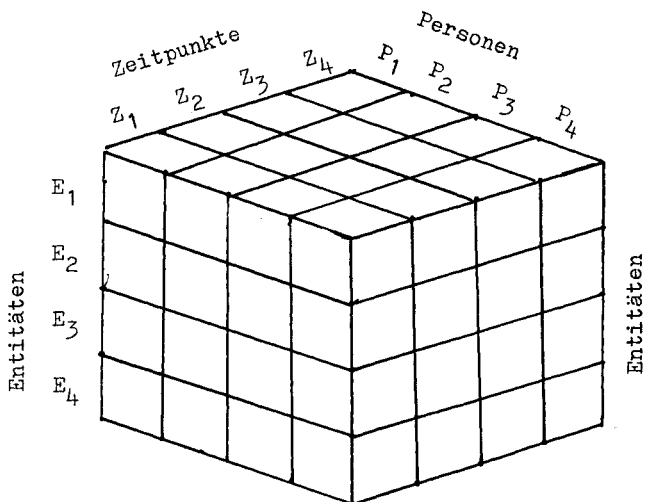
2.1.1.3 Das ANOVA-Modell von KELLEY

Während JONES & DAVIS (1965) ihr Hauptaugenmerk auf die zwischen Effekt und Ursache - "from acts to dispositions" - vermittelnden kognitiven und motivationalen Prozesse richteten, besteht das Verdienst KELLEYS (1967; 1973) in der Spezifizierung und theoretischen Elaboration der verschiedenen Dimensionen oder Informationskategorien, die ein Beobachter zur Bestimmung von Verhaltensursachen miteinander verknüpft. KELLEY trifft zudem eine grundlegende Unterscheidung zwischen Kausalattributionen auf der Basis einer einmaligen Verhaltensbeobachtung und Ursachenerklärungen, die auf multiple Verhaltensbeobachtungen zurückgreifen können. Der entscheidende Unterschied zwischen diesen beiden Ausgangsbedingungen der Attribution besteht nicht in dem Ausmaß der Urteilsgenauigkeit oder -sicherheit, sondern in den kognitiven Operationen, mit denen die zur Verfügung stehenden Informationen zu Kausalaussagen verarbeitet werden.

Stehen dem Beobachter Informationen aus mehrfachen Beobachtungen zur Verfügung, vollzieht sich der Attributionsprozeß auf der Grundlage des Kovariationsprinzips: "An effect is attributed to one of its causes with which, over time, it covaries." (KELLEY, 1973, 108). Die zentralen Kategorien kausaler Bedingungen im Bereich der sozialen Interaktion sind nach KELLEY

- a) Stimuli (Objekte oder Verhaltensweisen), die auf der Dimension der 'Entitäten' ("entities") lokalisiert sind,
- b) Personen, die an der Interaktion beteiligt sind (Dimension der "persons") und
- c) Situative Rahmenbedingungen, in die die Stimuli und Personen eingebettet sind und die durch die Dimension der Zeit und Modalität ("time/modality") repräsentiert werden.

Der Tradition der HEIDERSchen Laienpsychologie verpflichtet, nimmt KELLEY an, daß ein Beobachter zur Bestimmung desjenigen Kausalfaktors, mit dem ein Effekt über mehrere Beobachtungszeitpunkte hinweg kovariiert, in quasi-wissenschaftlicher Form varianzanalytische Überlegungen anstellt (vgl. dazu die kritischen Anmerkungen von SABINI & SILVER, 1980, die diese Grundannahme in Zweifel ziehen). Dementsprechend zieht KELLEY (1973) zur Veranschaulichung der Verknüpfungen zwischen den drei Ursachendimensionen ein analog zu varianzanalytischen Designs konzipiertes Würfelmodell heran, das unter der Bezeichnung "ANOVA-Modell" (Analysis Of Variance) in die attributionstheoretische Literatur eingegangen ist (Abb. 3):



Dem ANOVA-Modell liegt die generelle Annahme zugrunde, daß bestimmte Kombinationen von Informationen zu bestimmten, vorhersagbaren Kausalattributionen führen. KELLEY selbst wendet sich allerdings gegen eine zu wörtliche Übertragung der statistischen Konzeption auf die Analyse von Kausalattributionen und betont den Illustrationscharakter der Analogie (HARVEY, ICKES & KIDD, 1978, 374).

Jedem der drei Kausalfaktoren des Modells, die als mögliche Kovariaten eines Effekts in Betracht kommen, wird ein Indikator für den Informationswert zugeordnet, der ihm bezogen auf die Anwendung des Kovariationsprinzips zukommt:

- Der Dimension der Entitäten wird das Kriterium der Distinktheit zugeordnet, das angibt, inwieweit das beobachtete Verhalten in Abhängigkeit von verschiedenen Stimuli variiert.
- Der Dimension der Personen entspricht das Kriterium des Konsensus, das die Übereinstimmung bzw. Unterschiedlichkeit der Reaktionen unterschiedlicher Personen gegenüber einem bestimmten Stimulus indiziert.
- An die Dimension Zeit und Modalität wird das Kriterium der Konsistenz angelegt, das sich auf die Konstanz bzw. Veränderung einer Reaktion in unterschiedlichen situativen Rahmenbedingungen bezieht.

MEYER & SCHMALT (1978, 112) geben eine Übersicht über Verknüpfungen von Distinktheits-, Konsensus- und Konsistenzinformationen, die jeweils zur Bestimmung von Entitäten, Personen oder situativen Umständen als Kausalfaktoren für ein bestimmtes Verhalten führen (Tabelle 1):

Ursachen	Informationen		
	<u>Konsensus</u> (Vergleich über Personen)	<u>Distinktheit</u> (Vergleich über Entitäten)	<u>Konsistenz</u> (Vergleich über Zeitpunkte)
Person	niedrig	niedrig	hoch
Entität	hoch	hoch	hoch
Umstände	niedrig	hoch	niedrig

McARTHUR (1972) konnte zeigen, daß Verhaltenseffekte bei hohem Konsensus, hoher Konsistenz und hoher Distinktheit (d.h. unter der Bedingung, daß die meisten anderen Personen sich ebenso verhalten wie der Handelnde, er selbst sich diesem speziellen Stimulus gegen-

über auch zu anderen Zeitpunkten in dieser Weise und anderen Stimuli gegenüber anders verhält) der Stimulus als entscheidende Verhaltensdeterminante angesehen wird. 'John ist immer nett zu Helen (hohe Konsistenz), nicht jedoch zu anderen Personen (hohe Distinktheit), Helen ist bei vielen Menschen beliebt (hoher Konsensus)' läßt darauf schließen, daß Helens sympathisches Wesen die Ursache für Johns freundliches Verhalten ist.

Bei geringem Konsensus, hoher Konsistenz und geringer Distinktheit wird auf persönliche Merkmale des Handelnden als Verursachungsbedingungen geschlossen: 'John ist immer nett zu Helen, obwohl sie sonst kaum jemand mag; aber er ist auch zu anderen Personen immer freundlich.'

Bei geringem Konsensus, geringer Konsistenz und hoher Distinktheit werden dagegen die situativen Bedingungen des Verhaltens als ursächlich für die beobachtete Handlung angesehen: 'John ist ausnahmsweise nett zu Helen - die aber sonst von niemand nett behandelt wird -, während er zu anderen unfreundlich ist' (vgl. SCHNEIDER et al., 1979, 53).

Ein Überblick über die empirischen Untersuchungen zum Nachweis der unterschiedlichen Wichtigkeit von Konsensus-, Konsistenz- und Distinktheitsinformationen für das Urteilsverhalten von Individuen findet sich bei KELLEY & MICHELA (1980, 463ff; vgl. auch READ & STEPHAN, 1979). Auf einige dieser Arbeiten, die die Unterbewertung von Konsensusinformationen belegen, wird im Zusammenhang mit dem Nachweis kognitiver Attributionsfehler in Kapitel 2.1.2.3 näher Bezug genommen.

KELLEYS Kovariationsmodell gilt nur für Fälle, in denen Personen über eine Reihe von Zusatzinformationen verfügen, die der einmaligen und isolierten Beobachtung des Verhaltens eines anderen nicht zu entnehmen sind (KELLEY, 1973, 113). In einer Vielzahl sozialer Situationen befinden sich Individuen jedoch in der Lage, Kausalattributionen über das Verhalten einer anderen Person ausschließlich aufgrund einmaliger Beobachtung (d.h. ohne Konsensus-, Konsistenz- und Distinktheitsinformationen) vorzunehmen. In diesem Fall vollzieht sich nach KELLEY der Attributionsprozeß auf der

Grundlage von Konfigurationsprinzipien, in denen nicht unterschiedliche Informationsaspekte, sondern verschiedene mögliche Kausalfaktoren zueinander in Beziehung gesetzt werden:

- a) Nach dem Abschwächungsprinzip ("discounting principle") wird der Einfluß eines Kausalfaktors um so geringer eingeschätzt, je mehr zusätzliche Kausalfaktoren plausibel erscheinen. Bezogen auf die Zielsetzung des Beobachters, das Ausmaß der persönlichen Verursachung des Handelnden zu bestimmen, bedeutet dies: je höher die vom Beobachter beurteilte Wahrscheinlichkeit, daß ein Verhaltenseffekt durch äußere Einflüsse hervorgerufen oder gefördert wird, desto geringer wird die Bedeutung person-interner Ursachen eingeschätzt (vgl. DECI, 1975).
- b) Umgekehrt legt die Wahrnehmung behindernder äußerer Einflüsse nahe, einen Verhaltenseffekt auf die stärkere Wirksamkeit fördernder interner Kausalfaktoren zurückzuführen. Auf diese Konfiguration von möglichen Verhaltensursachen trifft nach KELLEY (1973, 114) das Verstärkungsprinzip ("augmentation principle") zu.

In beiden Fällen muß das Individuum auf der Grundlage der ihm aus einmaliger Beobachtung verfügbaren Minimalinformationen ein Urteil bilden. Daher wird für die Anwendung des Abschwächungs- und des Verstärkungsprinzips vorausgesetzt, daß der Beobachter durch Vorerfahrung entstandene und abgesicherte kognitive Verknüpfungen zwischen einzelnen Verursachungsbedingungen herstellt. Diese kognitiven Verbindungen werden von KELLEY (1972) als kausale Schemata ("causal schemata") bezeichnet. Ein kausales Schema beschreibt die alltagspsychologische Auffassung über das Zusammenwirken zweier oder mehrerer Ursachen bei der Erzeugung eines bestimmten Effekts. Zur Beantwortung der Frage, aus welchen Gründen ein Schüler fleißig arbeitet, werden Lehrer, abgesichert durch ihre Vorerfahrung, z.B. sowohl das Bemühen um Anerkennung durch die Eltern als auch das Interesse am Gegenstand als mögliche Ursachen heranziehen.

KELLEY unterscheidet zwischen kausalen Schemata für multiple hinreichende Ursachen ("multiple sufficient causes"), die allein in der Lage sind, einen Effekt auszulösen, und kausalen Schemata für multiple notwendige Ursachen ("multiple necessary causes"), die erst

im Zusammenwirken mit den übrigen Kausalfaktoren einen Verhaltenseffekt erzeugen. Die Unterscheidung in hinreichende und notwendige Schemata wird von KELLEY (1972, 152ff.) folgendermaßen veranschaulicht (Abb. 4):

<u>Ursache B</u>	anwesend	E ⁺	E
	abwesend		E
		abwesend	anwesend
		<u>Ursache A</u>	

Kausales Schema für
multiple hinreichende
Ursachen

<u>Ursache B</u>	anwesend		E
	abwesend		
		abwesend	anwesend
		<u>Ursache A</u>	

Kausales Schema für
multiple notwendige
Ursachen

Diese Differenzierung läßt sich wiederum auf die Unterscheidung zwischen Abschwächungs- und Verstärkungsprinzip beziehen: bei der Anwendung des Abschwächungsprinzips zieht der Beurteiler kausale Schemata für hinreichende Ursachen heran, bei der Anwendung des Verstärkungsprinzips aktualisiert er die kausalen Schemata für notwendige Ursachen.

Aus diesem Zusammenhang zwischen kausalen Schemata und Konfigurationsprinzipien leitet KELLEY weiterhin Aussagen darüber ab, welche der beiden Klassen kausaler Schemata zur Bewältigung welcher 'Attributionsprobleme' herangezogen werden: für die Erklärung extremer und unerwarteter Verhaltenseffekte (z.B. Erfolg bei hoher Aufgabenschwierigkeit) werden überwiegend hinreichende Ursachen, zur Erklärung von Effekten mittleren Ausmaßes dagegen überwiegend notwendige Kausalfaktoren herangezogen (KELLEY & MICHELA, 1980, 471).

Während KELLEYS Konzeptualisierung kausaler Schemata sich ausschließlich dem letzten Stadium des Attributionsprozesses zuwendet, in dem die relevanten Informationen bereits vorliegen und nur

⁺) E = der Effekt E tritt ein.

noch eine Entscheidung über denjenigen Kausalfaktor mit der stärksten Wirkung zu treffen ist, beziehen REEDER & BREWER (1979) auch die davorliegende Phase der Informationsgewinnung in ihr Schema-Modell zur Erklärung dispositionaler Attributionen ein. Sie gliedern den Attributionsprozeß in zwei große Abschnitte: in einem ersten Schritt sucht der Beurteiler nach den relevanten Merkmalen zur Charakterisierung des beobachteten Verhaltens. Dabei stützt er sich auf die hervorstechenden Attribute des Verhaltens und die ihm zur Verfügung stehenden Beurteilungskategorien. Im darauffolgenden Schritt werden zwei Entscheidungsprozesse erforderlich:

- a) die Klassifikation des beobachteten Verhaltens auf dem Kontinuum der im ersten Schritt bestimmten Merkmalsdimension(en). Parallel zu diesem Merkmalskontinuum zur Erfassung des Verhaltens besteht nach REEDER & BREWER ein isomorphes Kontinuum zur Beurteilung der korrespondierenden Persönlichkeitsmerkmale, die die eigentliche Attributionsleistung darstellt. Hieraus ergibt sich
- b) die Anwendung von Verknüpfungsregeln oder kausalen Schemata, mithilfe derer von der Position des Handelnden auf dem Verhaltenskontinuum auf seine Position auf dem Dispositionskontinuum geschlossen wird. Diese Kontinua der 'parallelen Attribute' lassen sich nach REEDER & BREWER (1979, 63) folgendermaßen veranschaulichen (Abb. 5):

<u>DISPOSITION</u>	<u>VERHALTEN</u>
D ₃	V ₃
•	•
•	•
•	•
D ₂	V ₂
•	•
•	•
•	•
D ₁	V ₁

Die Autoren unterscheiden drei Klassen kausaler Schemata (partiell restriktive, hierarchisch restriktive und vollständig restriktive Schemata), die - alle unter der Voraussetzung mehrfacher Verhaltensbeobachtungen - jeweils unterschiedliche Annahmen über die Verteilung des Verhaltens auf dem Merkmalskontinuum zur Lokalisierung des Handelnden auf dem Dispositionskontinuum machen (vgl. REEDER & BREWER, 1979, 77). Die Schemata unterscheiden sich danach, wie streng sie den Begriff der Parallelität zwischen Verhalten und Disposition auffassen. Partiiell restriktive Schemata gehen z.B. davon aus, daß eine Person, die auf dem Dispositionskontinuum die Position D_1 (etwa: hoher Grad an Freundlichkeit) einnimmt, auf dem Verhaltenskontinuum nicht ausschließlich und immer die Position V_1 (sehr freundliches Verhalten) einnimmt, sondern auch Verhaltensweisen zeigen kann, die weniger freundlich sind (V_2 oder V_3). Im Durchschnitt sollte das Verhalten dieser Person jedoch freundlicher sein als das eines Individuums, das auf dem Dispositionskontinuum die Position D_2 (geringerer Grad an Freundlichkeit) einnimmt. Die Klassifikation der verfügbaren Informationen erfolgt auch in diesem Modell anhand der drei von KELLEY postulierten Beurteilungskriterien Konsensus, Konsistenz und Distinktheit.

Das Modell von REEDER & BREWER leistet als Weiterentwicklung der KELLEYschen Schema-Auffassung einen wichtigen Beitrag zur Theoriebildung im Rahmen der Attributionsforschung, indem es sich dem Problem der Klassifikation der beobachteten Verhaltensweisen zuwendet. Es geht jedoch in seinem Ansatzpunkt insoweit wieder hinter KELLEY zurück, als es den Anwendungsbereich seiner Erklärungskonzepte auf die Frage nach den Bedingungen dispositionaler Attributionen in der Personwahrnehmung einschränkt.

Die von KELLEY entwickelte Theorie zur Erklärung von Kausalattributionen ist nicht nur aufgrund der präzisen Bestimmung und Verknüpfung der postulierten Konzepte und durch ihre Erfassung des Prozeßverlaufs von Kausalanalysen den beiden früheren attributionstheoretischen Ansätzen von HEIDER (1958) und JONES & DAVIS (1965) überlegen, sondern läßt sich zudem auf ein weit größeres Spektrum von Problemstellungen anwenden. Sie erlaubt nicht nur die Bestimmung personaler vs. externer Ursachen im Rahmen der

Selbst- und Fremdwahrnehmung, sondern auch die Untersuchung unterschiedlicher Schlußfolgerungsprozesse in Abhängigkeit unterschiedlicher Klassen von Verhaltenseffekten, wie z.B. Erfolg und Mißerfolg.

Zum Abschluß dieses kurzen Überblicks über die drei grundlegenden theoretischen Modelle der Attributionsforschung sollen zusammenfassend die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der einzelnen Konzeptionen betrachtet werden:

Indem er die Aufmerksamkeit der psychologischen Forschung auf die Bedeutung von Kausalzusammenhängen für die Umweltorientierung des 'naiven Psychologen' lenkte und die zentralen Konstrukte zur Beschreibung von Attributionen entwickelte, stellte HEIDER (1958) den konzeptuellen Rahmen bereit, innerhalb dessen die formalisierteren Modelle von JONES & DAVIS (1965) und KELLEY (1973) zur Erklärung und Vorhersage von Kausalattributionen entstanden. Da sich nur die beiden letztgenannten Modelle explizit mit den kognitiven Prozessen befassen, die das Ergebnis von Kausalanalysen bestimmen, hat auf ihnen der Schwerpunkt des Vergleichs zu liegen.

Wie SCHNEIDER, HASTORF & ELLSWORTH (1979, 61) feststellen, kommen die beiden Modelle trotz unterschiedlicher Terminologien bei gleicher Datenbasis in vielen Fällen zu identischen Vorhersagen des Attributionsergebnisses, unterscheiden sich jedoch in der Einschätzung der Bedeutsamkeit unterschiedlicher Informationen und gedanklicher Operationen. So sind etwa für JONES & DAVIS beobachtete Abweichungen von erwartetem Verhalten von besonderem Informationswert für die Einschätzung der Intentionen des Handelnden, während KELLEY gerade die Bestätigung von Erwartungen (im Sinne von Konsistenz- und Konsensusinformationen; entsprechend etwa den "target-based expectancies" und "category-based expectancies" von JONES & MCGILLIS, 1976) als gewichtigen Indikator person-interner Kausalität betrachtet. Damit wird auch deutlich, daß die beiden Modelle auf die Beantwortung unterschiedlicher alltagspsychologischer Fragestellungen abzielen: der Beobachter, der von einem beobachteten Verhalten auf generelle und überdauernde

Persönlichkeitszüge des Handelnden schließen will, wird die von KELLEY spezifizierten Informationskategorien heranziehen, der Beobachter, der Aufschluß über die spezifischen Intentionen des Handelnden in der spezifischen Situation gewinnen will, wird ein Attributionsverhalten zeigen, auf das die von JONES & DAVIS (1965) und JONES & MCGILLIS (1976) entwickelten Erklärungskonzepte eher zutreffen.

Weiterhin beschreiben JONES & DAVIS Kausalattributionen auf der Grundlage einmaliger Verhaltensbeobachtung als Ergebnis eines aktuellen Gewichtungsprozesses von Informationen im Sinne nicht-gemeinsamer Effekte und sozialer Erwünschtheit bzw. Valenz, während KELLEY für diesen Fall Kausalurteile mit der Anwendung zuvor gelernter kausaler Schemata erklärt.

Die Beziehungen zwischen den unterschiedlichen Attributionsmodellen werden von SCHNEIDER et al. (1979, 59) unter den Gesichtspunkten der Ausgangsinformationen, der beteiligten kognitiven Prozesse und des Attributionsergebnisses zusammenfassend dargestellt (Tabelle 2):

	Ausgangsinformation	Kognitiver Prozeß	Attributionsergebnis
Korrespondierende Inferenzen (JONES & DAVIS)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verhalten eines einzelnen Handelnden 2. Kenntnisse Über: <ol style="list-style-type: none"> a) gewählte und zurückgewiesene Effekte b) Erwünschtheit oder Erwartung von Effekten, berechnet aufgrund von Konsensus <ol style="list-style-type: none"> (1) "category-based" (2) "individual-based" 	<p>Korrespondenz nimmt zu, wenn:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nichtgemeinsame Effekte für verschiedene Entscheidungsalternativen abnehmen 2. Soziale Erwünschtheit oder Erwartungsgrad des Verhaltens abnehmen. 	Persönliche Disposition, die dem Verhalten entspricht.
Kovariation (KELLEY)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verhalten des Handelnden 2. Andere Verhaltensweisen des Handelnden <ol style="list-style-type: none"> a) gegenüber ähnlichen Entitäten (Distinktheit) b) über verschiedene Kontexte (Konsistenz) 3. Verhalten anderer (Konsensus) 	Quasi-statistische Überlegungen, bei denen Konsistenz als Fehler fungiert, hohe Distinktheit und hoher Konsensus zu Entitäts- und geringer Distinktheit und geringer Konsensus zu Person-Attributionen führen.	Externe (Entität-/Umgebungs-) oder interne (Person-) Attribution
Kausale Schemata (KELLEY)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verhalten eines einzelnen Handelnden 2. Kenntnis wahrscheinlicher Ursachen 3. Kenntnis der Stärke einer Ursache 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entscheidung darüber, welches Schema anzuwenden ist 2. Anwendung des kausalen Schemas: <ol style="list-style-type: none"> a) Abschwächung b) Verstärkung c) Division (abgestufte) Effekte 	Spezifische dispositionale oder externe Ursachen, je nachdem, welche Ursachen berücksichtigt werden.

Tabelle 2: Vergleich der Attributionsmodelle von JONES & DAVIS (1965) und KELLEY (1973) nach SCHNEIDER, HASTORF & ELLSWORTH (1979, 59).

Die beiden Modelle sind jedoch nicht als einander wechselseitig ausschließende Alternativkonzeptionen zu betrachten, sondern nehmen unterschiedliche Perspektiven zur Erklärung von Kausalattributionen ein, die von neueren attributionstheoretischen Konzeptionen jeweils als Ausgangsbasis herangezogen werden.

2.1.2 Neuere kognitive Erklärungsmodelle der Kausalattribution

Im Rahmen der Weiterentwicklung attributionstheoretischer Fragestellungen sind für die vorliegende Thematik vor allem drei neuere Ansätze von Bedeutung, die - in Fortführung der von JONES & DAVIS (1965) und KELLEY (1967, 1973) eingeleiteten Forschungsausrichtung - die Erklärung des Prozeßverlaufs bei der Bildung von Kausalurteilen in den Mittelpunkt stellen: die Auffälligkeitshypothese von TAYLOR & FISKE (1978), die Übertragung des BAYES-Theorems auf die Attributionsforschung durch AJZEN & FISHBEIN (1975) und schließlich die systematische Analyse von Attributionsfehlern von ROSS (1977a).

Alle drei Ansätze beziehen sich in ihrem Grundverständnis von Kausalattributionen auf die in der Tradition HEIDERS postulierten Zentralbegriffe der Attributionstheorie. Sie unterscheiden sich darin von der in jüngster Zeit verstärkt geführten Diskussion um die konzeptuelle Validität der attributionstheoretischen Termini, bezogen etwa auf die Unterscheidung in 'endogene' und 'exogene' Ursachen (KRUGLANSKI, 1975; 1979) oder die Abgrenzung von Gründen und Ursachen ("causes vs. reasons"; BUSS, 1978; HARVEY & TUCKER, 1979), auf die jedoch in diesem Zusammenhang nicht näher einzugehen ist.

Auf der Grundlage dieses gemeinsamen Verständnisses von Kausalattributionen als funktionale Leistungen des Alltagspsychologen stellen die Vertreter der drei neueren kognitiven Erklärungsansätze unterschiedliche Aspekte des Attributionsprozesses in den Vordergrund. TAYLOR & FISKE untersuchen die Bedeutung der Aufmerksamkeitszuwendung auf die Gewichtung unterschiedlicher Kausalfaktoren, AJZEN & FISHBEIN versuchen nachzuweisen, daß Personen aufgrund der Verwendung einer Wahrscheinlichkeitstheoretischen Gleichung zu ihren Kausalattributionen gelangen, und ROSS geht der Frage nach, in welchen Punkten der intuitive Psychologe Attributions-Fehler begeht, die er deshalb nicht als solche erkennt, weil er anders als der Wissenschaftler die Richtigkeit seiner Hypothesen keiner systematischen Prüfung unterzieht.

2.1.2.1 Die Auffälligkeitshypothese von TAYLOR und FISKE

In KELLEYS Modell der Kausalattribution als quasi-wissenschaftlicher Analyse des Zusammenwirkens von Ursache und Effekt ist das Individuum als naiver 'Forscher' vorrangig darum bemüht, zu möglichst zutreffenden, exakten Schlußfolgerungen aus beobachtetem Verhalten zu gelangen und dabei alle ihm zur Verfügung stehenden Informationen heranzuziehen. Demgegenüber nehmen TAYLOR & FISKE (1978) unter Berufung auf JONES & DAVIS (1965, 220) an, daß das Individuum bei seiner Suche nach Verursachungsbedingungen nicht nach Vollständigkeit strebt, sondern den Attributionsprozeß beendet, sobald es eine Ursache ermittelt hat, die ihm zur Erklärung des Verhaltens plausibel und ausreichend erscheint. Im Mittelpunkt ihrer attributionstheoretischen Überlegungen steht dementsprechend die Frage nach den Bedingungen, die darüber entscheiden, welcher Kausalfaktor als besonders sinnfällig oder naheliegend zur Befriedigung des Erklärungsbedürfnisses herangezogen wird.

TAYLOR & FISKE gehen davon aus, daß denjenigen Stimuli besonderes Gewicht bei der Bestimmung von Ursachenfaktoren beigemessen wird, die die besondere Aufmerksamkeit des Beobachters auf sich lenken, und die ihm deshalb bei der Bildung seines Kausalurteils besonders leicht verfügbar ("available") sind. Nach TVERSKY & KAHNEMAN (1974), die den Begriff der 'Verfügbarkeit' als Kriterium für Erklärungen unter Unsicherheit prägten, sind als leicht verfügbare Informationen diejenigen aufzufassen, die einer Person bei der Beurteilung eines Sachverhaltes am ehesten einfallen. Anstelle von Verfügbarkeit sprechen TAYLOR & FISKE (1978) von 'Auffälligkeit' ("salience") zur Kennzeichnung derjenigen Informationen, auf die sich die Wahrnehmung und gedächtnismäßige Verarbeitung des Beobachters konzentriert. Der Begriff des 'Beobachters' soll in diesem Zusammenhang nicht die Beschränkung des Erklärungsansatzes auf die Kausalinterpretation fremden Verhaltens nahelegen; vielmehr nimmt das Individuum auch sich selbst und seinen hervorstechenden Stimuli gegenüber die Position des Beobachters ein. (Vgl. dazu die von DUVAL & WICKLUND, 1972, entwickelte Theorie der 'objektiven Selbstaufmerksamkeit'; zur Isomorphie von Selbst- und Fremdwahrnehmung vgl. BEM, 1972).

Das Postulat der Orientierung an den hervorstechenden Reizen in einer Situation - das sich an das gestaltpsychologische Figur-Grund-Modell und das im Rahmen der Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung postulierte Konzept der Selektivität der Wahrnehmung anlehnt - als Grundlage für Kausalattributionen widerspricht deutlich der Vorstellung einer quasi-wissenschaftlichen Vorgehensweise bei der Bestimmung von Verhaltensursachen, indem sie als weit weniger durchdachte und abwägende Reaktion verstanden werden muß. Genau diese Neigung, ohne nähere Überlegung auf den auffälligsten Reiz zu reagieren, ist nach TAYLOR & FISKE (1978, 252) charakteristisch für weite Bereiche des menschlichen Alltagshandelns:

We believe that the causal attributions people make, the opinions people express, and the impression they form of others in work or social situations are often shaped by seemingly trivial, but highly salient information and that, accordingly, such attitudes and impressions show relatively little cross-situational consistency.

Hieraus leiten TAYLOR & FISKE (1978, 256) die generelle Hypothese ab, daß die Wirksamkeit von Kausalfaktoren proportional von ihrer wahrgenommenen Auffälligkeit bestimmt wird (vgl. auch ROSS, 1981). Zur Stützung dieser Hypothese führen sie eine Vielzahl empirischer Studien zur Selbst- und Fremdwahrnehmung an, in denen die Auffälligkeit von Reizen systematisch variiert wird.

TAYLOR & FISKE (1975) manipulierten die optische Auffälligkeit zweier Gesprächspartner, indem jeweils zwei Beobachter einen der beiden Partner von vorn, den anderen dagegen nur von hinten sahen, während die zwei Beobachter in der Kontrollbedingung die beiden Diskussionspartner aus dem gleichen seitlichen Blickwinkel sehen konnten. Abhängige Variable war die Frage nach demjenigen Gesprächspartner, der in der Diskussion dominierend war. In Übereinstimmung mit der Auffälligkeitshypothese konnten die Autoren nachweisen, daß derjenige Gesprächsteilnehmer, den die Vpn jeweils von vorn gesehen hatten, der also ihr Wahrnehmungsfeld am stärksten ausfüllte, als gesprächsdominierende Person wahrgenommen wurde.

DUVAL & WICKLUND (1973) verglichen die Selbstattributionen von Vpn, die sich während des Experiments in einem Spiegel betrachteten (hohe optische Auffälligkeit der eigenen Person) mit den Attributionen von Vpn, die ohne Spiegel Kausalattributionen über ihr Ver-

halten in hypothetischen Situationen abgeben sollten. Sie konnten zeigen, daß eine erhöhte Selbstaufmerksamkeit bei der Beurteilung sowohl positiver als auch negativer Verhaltensweisen zu einem gesteigerten Ausmaß interner Attributionen führte.

Neben der unterschiedlichen Perspektivität gegenüber fremden Diskussionsteilnehmern und gegenüber der eigenen Person wurden in einer Reihe weiterer Studien durch die Variation der Beleuchtung, der Bewegung, der Komplexität und der Neuigkeit die Auffälligkeit von sozialen Reizbedingungen manipuliert. Wie der Übersicht von TAYLOR & FISKE (1978, 260f.) zu entnehmen ist, konnte in allen Studien nachgewiesen werden, daß denjenigen Reizen, die aufgrund ihrer Auffälligkeit im Wahrnehmungsfeld der Vpn dominierten, ein höheres Maß an Kausalwirkung zugeschrieben wurde. Lenkt man auf diese Weise die Aufmerksamkeit auf den Handelnden, wird sein Verhalten unter Rückgriff auf dispositionale Ursachen erklärt, rückt man den situativen Kontext in den Mittelpunkt der Wahrnehmung, wird die Situation als ausschlaggebende Determinante beobachteten Verhaltens angenommen. Auf die nähere Beschreibung der verschiedenen Arbeiten, in denen Auffälligkeitseffekte nachgewiesen wurden (vgl. dazu TAYLOR & FISKE, 1978; KELLEY & MICHELA, 1980, 466f.; NISBETT & ROSS, 1980, 125f.), soll an dieser Stelle zugunsten der Betrachtung einiger neuerer Arbeiten verzichtet werden, die über die deskriptive Ebene hinaus sich der Frage nach den Bedingungen zuwenden, aufgrund derer Auffälligkeitseffekte zustandekommen.

PRYOR & KRISS (1977) postulierten in Anlehnung an die von TVERSKY & KAHNEMAN (1974) entwickelten 'Verfügbarkeitsheuristiken' ("availability heuristics"), daß die Leichtigkeit (gemessen an der Reaktionszeit), mit der verbale Reize erinnert werden, von der relativen Position der Wörter im Satz bestimmt wird. Sie variierten die Reihenfolge von Personen und Objekten in einfachen Sätzen mit entweder positivem oder negativem Inhalt (z.B. 'Fred gefällt das Auto nicht') und konnten nachweisen, daß diejenigen Reize (Personen oder Objekte), die am Anfang des Satzes standen, im Sinne eines "primacy effects" die größere Aufmerksamkeit (d.h. geringere Wiedererkennungzeit) besaßen. Die Genauigkeit der Erinnerung als Maß

der gespeicherten Informationsmenge war jedoch von der relativen Position der Reize unabhängig.

Auf der Basis dieser Befunde wurde in einem zweiten Experiment der Einfluß der Auffälligkeit auf die Kausalattribution nachgewiesen: In der person-orientierten Bedingung (in der die Person am Anfang des Satzes genannt wurde), war die Person in der Einschätzung der Vpn der stärkere verursachende Faktor als das Objekt, in der objekt-orientierten Bedingung kam der entgegengesetzte Effekt zustande. Unabhängig von der Auffälligkeitsmanipulation wurden die Personen generell als stärkere Kausalfaktoren aufgefaßt als die Objekte. Der Auffälligkeitseffekt war bei den Sätzen mit negativer Aussage ausgeprägter als bei den positiv formulierten Items. Dieses unerwartete Ergebnis wird von den Autoren mit der auch von KANOUSE & HANSEN (1972) bestätigten Tendenz erklärt, negative Informationen bei ihrer Urteilsbildung stärker zu gewichten als positive Informationen. Zusammenfassend stellen PRYOR & KRISS (1977, 53) fest: "Our interpretation of these results is that the salience of an element affects its availability in memory, which in turn mediates attributions made concerning that element."

In einer neueren Arbeit von SMITH & MILLER (1979) wurden die Ergebnisse von PRYOR & KRISS repliziert. Die zusätzlich eingeführte Variable der Überlegtheit des Kausalurteils - die Vpn unter dieser Bedingung wurden aufgefordert, ihre Attributionen sorgfältig zu überdenken und möglichst viele potentielle Verhaltensklärungen zu berücksichtigen, wodurch die Ich-Beteiligung bezogen auf den Informationsverarbeitungsprozeß erhöht werden sollte - hatte entgegen den Erwartungen keinen Einfluß auf die ermittelten Auffälligkeitseffekte.

Im Unterschied zu diesem Versuch, die besondere Aufmerksamkeit der Vpn auf den Prozeß der Verarbeitung von Stimulusmaterial in Kausalinterpretationen zu lenken, zielt die Studie von TAYLOR et al. (1979) darauf ab, das Aufmerksamkeitsniveau der Vpn sowohl bei der Reizwahrnehmung als auch bei der Reizverarbeitung systematisch zu senken, um damit die Bedingungen für die Entstehung von Auffälligkeitseffekten zu spezifizieren. Die Autoren gingen dabei von zwei

Hypothesen aus:

- a) Voraussetzung für die Entstehung von Auffälligkeitseffekten ist ein Mindestmaß an Aufmerksamkeit, die der Beobachter auf soziale Reize richtet. Wenn dieses minimale Aufmerksamkeitsniveau durch ablenkende oder störende Aktivitäten beeinträchtigt wird, treten keine Auffälligkeitseffekte auf.
- b) Auffälligkeitseffekte sind an die motivationale Bedingung geknüpft, daß das Reizmaterial für den Beobachter relativ uninteressant bzw. unbedeutend ist. Sobald zusätzliche Reize eingeführt werden bzw. Reize dargeboten werden, die von größerer persönlicher Bedeutsamkeit oder höherem Informationswert sind, verschwinden die Auffälligkeitseffekte zugunsten einer stärkeren Beachtung der bedeutungsmäßig hervorgehobenen Stimuli.

Die erste Hypothese wurde in einer analog zu der Studie von TAYLOR & FISKE (1975, s.o.) konzipierten Untersuchung überprüft, in der zusätzlich die Hälfte der Vpn durch die Aufforderung, die Anzahl der im Gespräch verwendeten Personalpronomina zu registrieren, in ihrer Aufmerksamkeit gegenüber dem Gesprächsinhalt und den beteiligten Personen beeinträchtigt wurde. Um zu überprüfen, ob Auffälligkeitseffekte bei der Enkodierung oder beim Abruf des gespeicherten Reizmaterials für die Kausalattribution entstehen, wurde neben dieser Ablenkungsmanipulation bei der Reizwahrnehmung auch die Aufmerksamkeit bei der Reaktion auf die wahrgenommenen Reize variiert, indem eine Gruppe von Vpn bei der Beantwortung der ihnen vorgelegten Skalen zur Beurteilung der beiden Diskussionspartner durch optische und akustische Störreize abgelenkt wurde. Unabhängig von den Ablenkungsmanipulationen wurde jedoch für alle Vpn-Gruppen ein signifikanter Auffälligkeitseffekt ermittelt.

Für die Überprüfung der zweiten Hypothese wurden bei gleicher experimenteller Grundanordnung die Vpn danach ausgewählt, ob sie dem gewählten Diskussthema eine hohe oder geringe persönliche Bedeutsamkeit beimessen. Es zeigte sich, daß auch bei hoher Ich-Beteiligung der Vpn gegenüber dem Gesprächsgegenstand die optische Auffälligkeit der Stimuluspersonen für die Kausalattributionen des beobachteten Verhaltens bestimmend waren.

Aufgrund dieses Mangels an signifikanten Ergebnissen zur Einschränkung der Auftretensbedingungen von Auffälligkeiten, der mit den Befunden von SMITH & MILLER (1979) in Einklang steht, postulieren TAYLOR et al. (1979, 367) die hohe Generalisierbarkeit und automatisierte Wirksamkeit dieses Wahrnehmungsphänomens bezogen auf ein breites Spektrum sozialer Reize: "Thus we would agree that salience effects are automatic responses to stimulus qualities, which the perceiver has never learned and which occur without intention."

Die These von der planvollen, quasi-wissenschaftlichen Methodik bei der Bildung von Kausalurteilen erfährt durch diese Befunde eine deutliche Einschränkung. Auch PRYOR & KRISS (1977, 54) wenden sich gegen die Etikettierung von Auffälligkeitseffekten als Ausnahmeerscheinungen oder Fehler in einem ansonsten rational gelenkten Attributionsprozeß und betrachten den Rückgriff auf einfache Verfügbarkeitsheuristiken als durchgehendes Charakteristikum kausaler Schlußfolgerungen.

TAYLOR & FISKE (1978) versuchen jedoch die beiden Konzeptualisierungen des Attributionsprozesses miteinander zu vereinbaren, indem sie durch die Unterscheidung in automatische Prozesse (die zu Auffälligkeitseffekten führen) und kontrollierte Prozesse (die zu einem rationalen Informationsverhaltensverhalten im Sinne KELLEYS führen) den Geltungsbereich der jeweiligen Modelle abstecken. Ihr Vorschlag, die Wirksamkeit automatischer Prozesse überwiegend bezogen auf häufig wiederkehrende, redundante und uninteressante soziale Situationen anzunehmen (TAYLOR & FISKE, 1978, 280) wird jedoch durch die neueren Befunde zum Nachweis von Auffälligkeitseffekten auch unter der Bedingung hoher Aufmerksamkeit und hoher Ich-Beteiligung in Zweifel gezogen.

In dieser Richtung argumentieren auch SMITH & MILLER (1979, 2246), wenn sie die unter der Bedingung erhöhter Ich-Beteiligung ermittelten Auffälligkeitseffekte als Beleg gegen die Beschränkung der Auffälligkeitshypothese auf unreflektierte, spontane Kausalschlüsse werten: "Salience effects persist even when subjects give careful consideration to many possible causes of an event." Damit wird der

Suche nach einer klaren Trennungslinie zwischen Auffälligkeitsprozessen und kontrollierten Urteilsprozessen die Basis entzogen (SMITH & MILLER, 1979, 2251). Vielmehr stellt die auf breiter Grundlage nachgewiesene Bedeutung von Wahrnehmungs- und Aufmerksamkeitsprozessen für das Zustandekommen von Kausalinterpretationen (vgl. auch DUVAL & HENSLEY, 1976) eine klare Herausforderung an die traditionelle Vorstellung des Attributionsverhaltens als Ergebnis rational gesteuerter Gewichtung- und Beurteilungsleistungen dar.

2.1.2.2 Die Anwendung des BAYES-Theorems von AJZEN und FISHBEIN

Im Gegensatz zu der oben konstatierten Opposition einiger neuerer attributionstheoretischer Erklärungsansätze zu den klassischen Konzeptionen rationaler Entscheidungsbildung setzt die von AJZEN & FISHBEIN (1975) vorgeschlagene Übertragung der Grundprinzipien der BAYES-Statistik auf die Analyse von Kausalattributionen die Tradition der Betonung eines quasi-wissenschaftlichen Charakters laienpsychologischer Schlußfolgerungen fort.

BAYES-Statistik ist statistische Entscheidungstheorie, die auf der Grundlage persönlicher Präferenzen normative Entscheidungsstrategien liefert. Dabei zwingt die Beschreibung des Entscheidungsproblems durch die notwendige Angabe der entscheidungsrelevanten Parameter, der Handlungsalternativen und der dazugehörigen Nutzenwerte zur Darlegung der jeweiligen Forschungsabsicht. Experimente haben in diesem Rahmen grundsätzlich die Funktion von Entscheidungshilfen. (RÜPPELL, 1977, 176).

Ausgehend von den relevanten A-priori-Informationen, die in der subjektiven Wahrscheinlichkeitsverteilung des Beurteilers quantifiziert werden, wird durch die Gewinnung von Stichprobendaten die Wahrscheinlichkeit des A-priori-Wissens revidiert. Diese auf der Grundlage der anhand der "Likelihood"-Funktion bestimmten Datenhäufigkeiten revidierte Verteilung beinhaltet also sowohl subjektive als auch objektive Wahrscheinlichkeitsinformationen und wird als optimale Richtlinie für die Entscheidungsfindung aufgefaßt (vgl. RÜPPELL, 1977, 180). Das A-priori-Wissen wirkt sich dabei um so schwächer auf die A-posteriori-Verteilung aus, je höher die Menge und die Zuverlässigkeit der berücksichtigten empirischen

Daten ist. Jede A-posteriori-Verteilung kann die Funktion einer A-priori-Verteilung übernehmen, die dann wiederum mit empirischen Daten konfrontiert wird. Dadurch läßt sich eine kontinuierliche Akkumulierung und Präzisierung von Informationen erreichen.

Gemäß dem BAYES-Theorem ist das Ausmaß der Revision von Ausgangsüberzeugungen aufgrund neuer Informationen eine Funktion des diagnostischen Wertes der Information bezogen auf den hypostasierten Sachverhalt (AJZEN & FISHBELN, 1975, 264). Das Modell macht jedoch keine Aussagen über die inhaltlichen Faktoren, die den diagnostischen Wert von Informationen bestimmen. Zur Beantwortung dieser Frage lassen sich die attributionstheoretischen Konzeptionen der Gewichtung und Verarbeitung von Ursache-Wirkungs-Informationen heranziehen.

AJZEN & FISHBELN (1975, 265) gehen von der Grundüberlegung aus, daß sich attributionstheoretische Modelle auf die wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten beziehen, mit denen verschiedene Kausalfaktoren als Erklärungen für beobachtetes Verhalten zutreffend sind, und stellen folgende Verbindung her:

The extent to which a potential factor is viewed as responsible for the behavior corresponds to the likelihood ratio in Bayes's theorem, where the behavior serves as the datum and the proposed explanation as the hypothesis.

Die Wahrscheinlichkeitsproportion ("likelihood ratio") gibt an, in welchem Umfang die Daten die Hypothese H ('der Kausalfaktor ist für das Verhalten bestimmend') gegenüber der Hypothese \bar{H} ('der entsprechende Faktor ist für das Verhalten unbedeutend') favorisieren und stellt damit einen Indikator des diagnostischen Wertes der Beobachtungsdaten dar.

Die von KELLEY (1973) postulierten Informationskategorien Konsistenz, Konsensus und Distinktheit lassen sich als entscheidende Determinanten der Wahrscheinlichkeitsproportion betrachten: hohe Konsistenz und geringe Distinktheit des Verhaltens erhöhen die Wahrscheinlichkeitsproportion zugunsten der Annahme dispositionaler Ursachen, hoher Konsensus vermindert sie. Die Wahrscheinlichkeit, daß das Verhaltensobjekt bzw. der Interaktionspartner verhaltensbestimmend sind, wird durch Informationen über hohem Konsensus erhöht und durch geringe Distinktheit herabgesetzt (vgl. dazu die bereits erwähnte

Untersuchung von McARTHUR, 1972).

Zusätzlich zu den von KELLEY (1973) spezifizierten Informationen beziehen AJZEN & FISHBELN (1975, 267) auch die Konsistenz der verschiedenen Verhaltensmanifestationen einer zugrundeliegenden Disposition in ihre Analyse ein. Wenn z.B. ein Teilnehmer einer Tanzveranstaltung sich von anderen Tänzern darin unterscheidet, daß er ständig seinen Partnerinnen auf die Füße tritt, ist Ungeschicklichkeit eine mögliche dispositionale Erklärung seines Verhaltens. Die Wahrscheinlichkeit, mit der diese Kausalinterpretation zutrifft, erhöht sich durch die Beobachtung, daß dieses Individuum auch andere Verhaltensweisen zeigt, die als Ausdruck von Ungeschicklichkeit gelten.

Analog zu den bisher angeführten Beispielen, in denen es lediglich um die Entscheidung ging, ob ein Kausalfaktor am Zustandekommen eines Effekts beteiligt war oder nicht, läßt sich das BAYES-Theorem auch auf die Gewichtung multipler Verursachungsbedingungen anwenden: alle Alternativhypothesen verringern die Wahrscheinlichkeit **zuungunsten** jeder einzelnen Erklärung, indem sie die Wahrscheinlichkeit von \bar{H} , die das Auftreten des Verhaltens bei Unwirksamkeit des betreffenden Kausalfaktors angibt, erhöht.

Anhand von Reinterpretationen vorliegender Befunde weisen AJZEN & FISHBELN (1975) nach, daß sich die aufgrund der attributionstheoretischen Vorhersagen erwarteten Resultate ebenfalls schlüssig auf der Basis der BAYES-Statistik erklären lassen. So läßt sich etwa in Übereinstimmung mit der Theorie der korrespondierenden Inferenzen von JONES & DAVIS (1965) aus dem BAYES-Theorem ableiten, daß Verhaltensweisen mit geringer Erwünschtheit bessere Indikatoren zugrundeliegender Dispositionen sind als erwünschte Verhaltensweisen: die Wahrscheinlichkeit, daß negativ bewertete Verhaltensweisen gezeigt werden, wenn der Handelnde über die entsprechende Disposition verfügt (H), ist größer als die Wahrscheinlichkeit des Verhaltens beim Fehlen dieser Disposition (\bar{H}).

Für eine exakte Überprüfung der Annahmen der BAYES-Statistik wäre darüberhinaus jedoch zu fordern, auch die Wahrscheinlichkeit der

Hypothesen vor der Datengewinnung des Beurteilers, d.h. die A-priori-Wahrscheinlichkeitsverteilung möglicher Kausalerklärungen zu bestimmen (vgl. AJZEN, 1971), was in den herangezogenen attributionstheoretischen Arbeiten nicht geschieht.

In der Studie von TROPE & BURNSTEIN (1975) hatten die Vpn vor der Verhaltensbeobachtung im Rahmen eines fiktiven Bewerbungsgesprächs ihre subjektiven Wahrscheinlichkeitsurteile über mögliche Einstellungen des Bewerbers zu einem vorgegebenen Thema abzugeben (A-priori-Verteilung). Im Anschluß an die Darbietung der Verhaltensinformation wurden die Vpn aufgefordert, die Wahrscheinlichkeit einzuschätzen, mit der die von der Stimulusperson im Gespräch vertretene Position ihrer tatsächlichen Überzeugung entsprach (A-posteriori-Verteilung). Die Autoren konnten zeigen, daß die Vpn die Wahrscheinlichkeit ihrer a priori aufgestellten Hypothesen in der durch das BAYES-Theorem vorhergesagten Richtung **revidierten**, jedoch in geringerem Maße als aufgrund des diagnostischen Wertes der Verhaltensdaten zu erwarten gewesen wäre. Dieser Befund bestätigt auch die von AJZEN & FISHBEIN (1975; vgl. auch HERKNER, 1980) berichtete Tendenz von Vpn zu 'konservativen' Urteilen, die dazu führt, daß die Revision der Ausgangshypothesen zwar qualitativ zutreffend, jedoch quantitativ zu gering ausfällt.

Trotz dieser Einschränkung werten AJZEN & FISHBEIN (1975, 275f.) das Ergebnis ihrer Anwendung des BAYES-Theorems auf attributions-theoretische Fragestellungen als Beleg für ein überwiegend rationales und an wahrscheinlichkeitstheoretischen Prinzipien orientiertes Modell der Kausalattribution und ziehen die Existenz von Attributionsfehlern in Zweifel:

As may be expected from a Bayesian analysis, the observer's inferences generally tend to be quite realistic and to follow consistently from his prior beliefs about the situation. Although attribution theorists have often postulated certain more irrational dynamic processes, few studies have demonstrated these biasing effects convincingly.

Um die Berechtigung dieser Beurteilung der Forschungslage einer genaueren Überprüfung unterziehen zu können, soll im folgenden zunächst ein Überblick über die empirischen Studien zum Nachweis von

Attributionsfehlern aufgrund unzulänglicher Informationsverarbeitungsprozesse gegeben werden.

2.1.2.3 Zum Einfluß kognitiver Voreingenommenheiten auf den Attributionsprozeß

Wie alle perzeptiven und kognitiven Systeme ist nach KELLEY (1967, 219) auch der Attributionsprozeß anfällig für Irrtümer und Fehlurteile, die aus der mangelnden Beachtung rationaler Prinzipien der Informationsverarbeitung resultieren. Während motivationale Voreingenommenheiten - auf denen das Schwergewicht der vorliegenden Arbeit liegt - im nächsten Kapitel ausführlich dargestellt werden, sollen hier zunächst Attributionsverzerrungen aufgrund kognitiver Fehlannahmen und Informationsvernachlässigungen untersucht werden. Diese Gegenüberstellung kognitiv und motivational bedingter Attributionsverzerrungen ist besonders im Hinblick auf die Kontroverse zwischen Vertretern der informationstheoretischen vs. motivationstheoretischen Erklärung von Unterschieden in den Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg von Bedeutung (vgl. Kap. 2.3).

Im Rahmen der Auseinandersetzung mit kognitiven Fehlannahmen, die die logische Stringenz von Attributionsprozessen beeinträchtigen, werden besonders zwei Klassen von kognitiven Voreingenommenheiten näher untersucht (vgl. ROSS, 1977a): der 'falsche Konsensus'-Effekt und der 'fundamentale Attributionsfehler'. Der 'falsche Konsensus'-Effekt, auch als egozentrische Attribution bezeichnet, bezieht sich auf die Tendenz, das eigene Verhalten als verbreitet und angemessen bzw. normkonform zu betrachten, alternative Handlungen dagegen als wenig verbreitet und abweichend aufzufassen.

Aus dieser Definition läßt sich nach ROSS, GREEN & HOUSE (1977) auch die Hypothese ableiten, daß der intuitive Psychologe diejenigen Verhaltensweisen, die von seinen eigenen Handlungsmustern abweichen, stärker als Ausdruck dispositionaler Faktoren betrachtet als ein Verhalten, das seinem eigenen ähnlicher ist. In Übereinstimmung mit der Definition des 'falschen Konsensus' und der daraus abgeleiteten Zusatzhypothese konnten die Autoren in einer Studie, in der

die Vpn zwischen zwei Handlungsweisen entscheiden mußten, nachweisen, daß

- a) von den Vpn angenommen wird, das von ihnen gewählte Verhalten werde mit höher Wahrscheinlichkeit auch von der Mehrheit anderer Personen gewählt als sie dies bezogen auf die Verhaltensalternative für wahrscheinlich halten, und
- b) die Vpn in ihren Persönlichkeitsbeurteilungen fiktiver Vergleichspersonen, die die von ihnen selbst zurückgewiesene Verhaltensalternative bevorzugen, zu subjektiv sichereren und extremeren Einschätzungen gelangen als bei der Beurteilung von Vergleichspersonen, die wie sie selbst wählen.

In einer zweiten Studie im Rahmen der Arbeit von ROSS, GREEN & HOUSE (1977) wurde die Gültigkeit des 'falschen Konsensus'-Effekts über den Bereich hypothetischer Entscheidungssituationen hinaus nachgewiesen. Die Vpn hatten sich selbst anhand vorgegebener dichotomer Kategorien einzuschätzen und zusätzlich den Prozentsatz der 'Studenten allgemein' anzugeben, der in dieselbe Kategorie einzuordnen wäre wie sie selbst. Erwartungsgemäß betrachteten die Vpn einen deutlich höheren Prozentsatz der 'Studenten allgemein' zu der Kategorie zugehörig, der sie sich selbst zugeordnet hatten als sie der entgegengesetzten Kategorie zuwies.

In zwei abschließenden Untersuchungen versuchen die Autoren den Einwand zu entkräften, die anhand von Fragebogenerhebungen gewonnenen Belege für die Überschätzung des Konsensus zwischen eigenem und fremdem Verhalten stellten methodenabhängige Artefakte dar und seien für die Erklärung des komplexen Bedingungsgefüges realer Attributionsprozesse von geringer Relevanz. Studie 3 entspricht vom Aufbau her der ersten Studie: die Vpn mußten eine hypothetische Entscheidung darüber fällen, ob sie zu der Teilnahme an einem psychologischen Experiment bereit wären und wieviel Prozent ihrer Kommilitonen zustimmen bzw. ablehnen würden. Außerdem mußten sie sich selbst und den 'typischen Kommilitonen' im Hinblick auf verschiedene Persönlichkeitsmerkmale beurteilen. Dieselbe Untersuchungskonzeption wurde auch in der vierten Studie herangezogen, jedoch mit dem Unterschied, daß die Vpn nun mit der realen Entscheidungssituation bezogen auf die Teilnahme an dem

Experiment konfrontiert wurden und ihre Konsensus- und Persönlichkeitseinschätzungen nicht bezogen auf den 'typischen Studenten', sondern auf zwei spezifische, (vorgeblich) reale Personen vornehmen mußten. Den beiden Studien lagen folgende Hypothesen zugrunde:

- a) Individuen nehmen einen überhöhten Konsensus im Hinblick auf ihre Verhaltensentscheidungen an, unabhängig davon, ob es sich um hypothetische oder reale Entscheidungssituationen handelt.
- b) Die Persönlichkeitsbeurteilung sowohl 'typischer' als auch spezifischer 'realer' Vergleichspersonen wird durch die eigene Verhaltensentscheidung bestimmt.

Beide Annahmen wurden durch die Ergebnisse bestätigt: die Überschätzung von Konsensus und die daraus resultierenden systematischen Verzerrungen bei der Persönlichkeitsbeurteilung in Richtung auf eine stärkere Annäherung an die eigene Person sind nicht auf hypothetische Entscheidungsprobleme beschränkt, sondern treten auch bei realen und konsequenzenreichen Entscheidungskonflikten sowie bei der Beurteilung spezifischer Vergleichspersonen auf (ROSS, GREEN & HOUSE, 1977, 294). Weitere Belege für die Bedeutung des 'falschen Konsensus' werden von SCHNEIDER, HASTORF & ELLSWORTH, 1979, 237f.) referiert.

Zur Erklärung des 'falschen Konsensus'-Effekts führen ROSS, GREEN & HOUSE vor allem zwei Überlegungen an: Überschätzungen des Konsensus können demnach zum einen daraus resultieren, daß Individuen in ihrer alltäglichen näheren Umgebung selektiv von solchen Personen umgeben sind, die eine relativ hohe Ähnlichkeit mit ihnen selbst aufweisen, und von dieser Stichprobe aus falsche Generalisierungen auf die betreffende Population vornehmen. (Ähnliche Verallgemeinerungsfehler berichten auch ROSS, AMABILE & STEINMETZ, 1977.) Zum anderen stellt der Rückgriff auf das eigene Verhalten als Beurteilungsmaßstab eine Strategie dar, bei uneindeutiger Beurteilungsgrundlage fehlende Informationen auszugleichen und Mehrdeutigkeiten bei der Interpretation sozialer Situationen aufzulösen. (Vgl. auch M. ROSS & SICOLY, 1979).

Wie aus den angeführten Untersuchungen bereits hervorging, bezieht sich das Konzept des 'Konsensus' hier auf die Generalisierung des

eigenen Verhaltens auf andere Personen und nicht wie bei KELLEY auf die Generalisierung von verschiedenen fremden Personen auf die zu beurteilende Stimulusperson. Diese beiden Formen des Konsensus können miteinander in Konflikt geraten, wenn die Konsensusinformationen über das Verhalten fremder Vergleichspersonen sich von dem Konsensus, den der Beurteiler für sein eigenes Handeln annimmt, unterscheiden. In diesem Zusammenhang sind eine Reihe von Studien von Bedeutung, die die Unterbewertung von Konsensusinformationen (im Sinne KELLEYS) belegen (z.B. MAJOR, 1980).

In diesen Arbeiten wurde nachgewiesen, daß Informationen über den Verbreitungsgrad eines Verhaltens in einer vorgegebenen Stichprobe (den Konsensus zwischen dem Verhalten der Stimulusperson und dem der 'meisten anderen') nur in geringem Umfang bei der Suche nach Kausalinterpretationen herangezogen werden, der auf die Variable 'Konsensus' entfallende Anteil zur Erklärung der Attributionsvarianz entschieden geringer ist als die Varianzanteile von Konsistenz- und Distinktheitsinformationen (vgl. SCHNEIDER et al., 1979, 236f.; HERKNER, 1980, 39ff.) Dieser Unterbewertungseffekt von Konsensusinformationen läßt sich möglicherweise dadurch erklären, daß der Maßstab des eigenen Verhaltens vom Beurteiler stärker gewichtet wird als der Vergleichsmaßstab des Verhaltens fremder Personen (vgl. HANSEN & DONOGHUE, 1977). Dieser Erklärungsansatz, der den 'falschen Konsensus'-Effekt und die Vernachlässigung von Konsensusinformationen über das Verhalten anderer in einen konzeptuellen Zusammenhang stellt, wird von KULIK & TAYLOR (1980) einer empirischen Überprüfung unterzogen. (Vgl. auch KASSIN, 1979).

Sie gehen von der Hypothese aus, daß sowohl Konsensus auf der Basis des eigenen Verhaltens ("self-based consensus") als auch Konsensus aufgrund von Informationen über das Verhalten einer Vergleichsstichprobe ("sample-based consensus") einzeln die Kausalattributionen für eine beobachtete Handlung dahingehend beeinflussen, daß - wie auch KELLEY postuliert - bei geringem Konsensus stärker dispositionale Verhaltensklärungen herangezogen werden. Bezogen auf das Zusammenwirken der beiden Formen von Konsensusinformationen nehmen sie an, daß sich ihre Wirkung im Falle der inhaltlichen Übereinstim-

mung wechselseitig verstärkt, bei Gegensätzlichkeit dagegen wechselseitig vermindert.

In Bestätigung dieser Annahmen fanden KULIK & TAYLOR (1980), daß sowohl geringer "self-based consensus" als auch geringer "sample-based consensus" allein zu dispositionalen Attributionen führten. Dispositionale Kausalattributionen waren am stärksten, wenn sich das Verhalten der Stimulusperson sowohl von dem des Beurteilers als auch von dem der Vergleichsstichprobe unterschied. Dispositionale Ursachen wurden am schwächsten gewichtet, wenn ein hoher Konsensus zwischen dem beobachteten Verhalten einerseits und dem Beurteiler ebenso wie dem Stichprobenverhalten andererseits bestand. Bei gegensätzlichen Konsensusinformationen wurden mittlere Urteile abgegeben.

Die Autoren widerlegen mit diesen Befunden die von HANSEN & DONOGHUE (1977) getroffene Feststellung, Stichprobeninformationen seien als Vergleichsdaten für die Beurteilung von Verhaltensursachen generell von **geringerer** Bedeutung als der Maßstab, den der Beurteiler aus seinem eigenen Verhalten gewinnt. Sie diskutieren darüberhinaus verschiedene situative und personale Bedingungen, unter denen Konsensus auf der Basis des eigenen Verhaltens vom Beurteiler möglicherweise stärker gewichtet wird als Stichprobenkonsensus, und verweisen damit auf die Notwendigkeit, die Diskussion um kognitive Attributionsvoreingenommenheiten nicht auf der allgemeinen Ebene von Beweis oder Widerlegung ihrer Existenz zu führen, sondern stärker auf die differenzierte Bestimmung ihres Geltungsbereichs auszurichten.

Diese Forderung läßt sich gleichermaßen in bezug auf den Nachweis des sogenannten 'fundamentalen Attributionsfehlers' (ROSS, 1977a) erheben, der als zweites Zentralthema der Analyse kognitiver Voreingenommenheiten der Kausalattribution im folgenden näher betrachtet werden soll.

ROSS (1977a, 184) definiert den fundamentalen Attributionsfehler als allgemeine Tendenz, die Bedeutung personaler oder dispositionaler Kausalfaktoren im Verhältnis zu Umwelteinflüssen und situativen Bedingungen zu überschätzen. Er berichtet eine Studie von BIERBRAUER (1973), in der die Untersuchungsteilnehmer Kausalattributionen für

das Verhalten der Vpn in MILGRAMs (1963) bekanntem Gehorsams-Experiment abzugeben hatten. In diesem Experiment sollten die Vpn angebliche 'Schüler' für Fehler in einer Lernaufgabe mit Elektroschocks bestrafen, was sie bis zu hohen Schockintensitäten ohne Weigerung taten. In Übereinstimmung mit der Definition des fundamentalen Attributionsfehlers wurde die durchgängige und deutliche Tendenz ermittelt, die Zahl der Vpn, die in der MILGRAM-Studie dem situativen Druck zur Verabreichung der Elektroschocks nachgaben, zu unterschätzen bzw. den Gehorsam der Vpn als Ausdruck ihrer persönlichen Eigenschaften zu interpretieren. Hier wird erkennbar, daß sich der fundamentale Attributionsfehler sozusagen als Komplementärserscheinung zu der oben diskutierten Unterbewertung von Stichprobenkonsensus auffassen läßt.

Weitere Belege zur Bestätigung der grundlegenden Überbewertung dispositionaler Kausalfaktoren wurden im Zusammenhang mit der Attribution von Einstellungen erbracht. Eine Vielzahl empirischer Untersuchungen (z.B. JONES & HARRIS, 1967; MILLER, 1974; SNYDER & JONES, 1974; MILLER et al., 1979) zeigt deutlich, daß Vpn auch dann noch von verbal geäußerten Argumenten auf eine korrespondierende Einstellung des Sprechers schließen, wenn für sie klar erkennbar ist, daß der Sprecher einen ihm zuvor vom Versuchsleiter zudiktierten Standpunkt vertritt (vgl. die ausführliche Darstellung bei JONES, 1979).

JONES (1979, 115) diskutiert verschiedene Erklärungsmöglichkeiten für die übereinstimmende Tendenz, Verhalten (speziell Argumentationsverhalten) überproportional auf dispositionale Faktoren (entsprechende persönliche Überzeugungen) zurückzuführen, obwohl bekannt ist, daß das Verhalten aufgrund äußerer Zwänge, reduzierter Entscheidungsfreiheit oder Rollenvorschriften (vgl. ROSS, AMABILE & STEINMETZ, 1977) zustandekam:

1. Der Handelnde und sein Verhalten bilden eine natürliche perzeptive und kognitive Einheit, die im Wahrnehmungsfeld des Beobachters von hoher Auffälligkeit ist, so daß bei der Beobachtung des Verhaltens auf den Handelnden als Kausalbedingung des Verhaltens geschlossen wird. Anhaltspunkte zugunsten dieser Hypothese ergeben sich aus den Befunden zum 'Auffälligkeitseffekt' in Attribu-

tionsprozessen (vgl. Abschnitt 2.1.2.1).

2. Aus der Annahme einer natürlichen Verbindung zwischen Handelndem und Handlung läßt sich die Erklärung ableiten, daß der Rückschluß vom Verhalten auf persönliche Verursachungsfaktoren die am leichtesten verfügbare Hypothese darstellt, die aufgrund weiterer, mit dieser Hypothese nicht vereinbarere Informationen nur unzureichend modifiziert wird. Der hier angesprochene Bezug auf die von TVERSKY & KAHNEMAN (1974) postulierten Verfügbarkeitsheuristiken ist besonders im Hinblick auf die später noch darzustellende Problematik der unterschiedlichen Perspektiven von Handelnden und Beobachtern von Bedeutung.

Eine neuere Studie von AJZEN, DALTO & BLYTH (1979) legt differenziertere empirische Befunde zum Problem des fundamentalen Attributionsfehlers vor und bezieht auch die von JONES (1979) erwähnte Frage nach dem Verhältnis von Ausgangs- und Zusatzinformationen mit ein. Die Autoren postulieren die Tendenz auf seiten der Beobachter, uneindeutige Informationen im Sinne ihrer zuvor aufgestellten Hypothesen zu interpretieren. Bezogen auf das Problem der Attribution von Einstellungen - des Rückschlusses von verbalen Äußerungen auf die Überzeugungen des Sprechers - bedeutet dies, daß der Inhalt der verbalen Äußerungen die Grundlage für die Aufstellung einer Hypothese über die korrespondierenden Einstellungen des Sprechers darstellt. Darauf folgende und im Hinblick auf das Attributionsproblem nicht eindeutig interpretierbare Informationen über den Sprecher - die mit der entsprechenden Thematik in keinem Zusammenhang stehen - würden dann als zusätzlicher Beleg zur Stützung der dispositionalen Hypothese herangezogen.

In ihrer Untersuchung, in der zusätzlich die Variable der Entscheidungsfreiheit des Sprechers variiert wurde, ermittelten AJZEN et al. (1979) einen interessanten Interaktionseffekt: der Grad der Entscheidungsfreiheit des Sprechers übt nur dann einen Einfluß auf die Kausalattributionen von Beobachtern aus, wenn diese über zusätzliche Informationen über den Sprecher verfügt. Ohne Zusatzinformationen wird bei geringer Entscheidungsfreiheit aus den verbalen Stellungnahmen nicht auf eine zugrundeliegende Einstellung geschlossen: die Wahrscheinlichkeit, daß der Sprecher tatsächlich

der von ihm vertretenen Meinung ist oder aber den entgegengesetzten Standpunkt hat, wird als annähernd gleich groß betrachtet.

Situative Merkmale wie reduzierte Entscheidungsfreiheit werden demnach besonders dann unterbewertet, wenn zusätzlich zu den Verhaltensdaten über den Handelnden zugänglich sind. Fehlen diese Zusatzinformationen, ist keine überproportionale Tendenz zu dispositionalen Attributionen erkennbar.

Eine grundsätzlichere Einschränkung des fundamentalen Attributionsfehlers nimmt HAMILTON (1980) vor. Er differenziert den Erklärungsprozeß sozialer Sachverhalte in zwei Phasen: Erklärung und Sanktionierung. In der Erklärungsphase geht es um die Identifizierung der zutreffenden Ursachenfaktoren, während in der Sanktionierungsphase - der eigentlichen Attributionsleistung - die Frage nach der Verantwortlichkeit des Handelnden im Mittelpunkt steht. HAMILTON postuliert, daß nur für den Erklärungsprozeß, in dem die von KELLEY aufgestellten Inferenzprinzipien gültig sind, Überbewertungen personaler Verursachungsbedingungen als Fehler aufzufassen sind, während für die Bestimmung der persönlichen Verantwortlichkeit im Sanktionierungsprozeß - bei dem die Frage maßgeblich ist, ob sich der Handelnde auch anders hätte verhalten können - andere als inferenzstatistische, nämlich moralisch-legalistische Entscheidungsregeln ("'could have done other' rules") zur Anwendung kommen. Die Rolle des Beobachters als intuitiver Psychologe wird damit auf die Phase der Erklärungssuche begrenzt und bezogen auf die Sanktionierungsphase um die Rolle des 'intuitiven Juristen' ergänzt (vgl. auch KULIK & TAYLOR, 1980, 878; SUMPTON & GREGSON, 1981).

Aus dieser Perspektive lassen sich die Befunde zur Vernachlässigung situativer Informationen bei der Kausalattribution ohne Rückgriff auf das Konzept des fundamentalen Attributionsfehlers erklären: da den Handelnden auch unter der Bedingung reduzierter Wahlfreiheit die grundsätzliche Möglichkeit offenstand, den zudiktierten Standpunkt zurückzuweisen, wird ihnen unter der Anwendung 'moralisch-legaler' oder gar 'legalistischer' Prinzipien, die im "social common sense" verankert sind, persönliche Verantwortlichkeit für ihr Verhalten zugeschrieben. Die empirische Bestätigung für die Annahme, daß Individuen Attributionsaufgaben überwiegend als Frage nach der persönlichen Verantwortlichkeit auffassen und das Kriterium alter-

nativer Handlungsmöglichkeiten zur Grundlage machen - die auch mit dem etwa von HEIDER (1958) postulierten Kontrollbedürfnis vereinbar wäre - steht jedoch noch aus (vgl. dazu auch PETTIGREW, 1979).

Unabhängig von diesem Problem wird jedoch die 'fundamentale' bzw. universelle Gültigkeit des fundamentalen Attributionsfehlers durch einen der elaboriertesten Forschungszweige der Attributionstheorie in Frage gestellt, der sich der Thematik der unterschiedlichen Perspektiven bei den Kausalattributionen von Handelnden und Beobachtern widmet. Die seit der grundlegenden These von JONES & NISBETT (1972) immer wieder bestätigte These, daß Beobachter Verhalten auf dispositionale Ursachen zurückführen, die Handelnden selbst dagegen situative Einflüsse bei der Erklärung ihres Verhaltens betonen (vgl. JONES, 1976; SOLOMON, 1978), legt nahe, den Geltungsbereich des fundamentalen Attributionsfehlers auf die Fremdbeurteilung zu beschränken. Dies ist implizit offenbar - wie auch die Auswahl der angeführten Studien belegt - bereits geschehen, denn es liegt unseres Wissens bislang kein empirischer Nachweis des fundamentalen Attributionsfehlers bei der Kausalattribution eigenen Verhaltens vor. Auch bei der Anwendung dieses Konzeptes auf die Erklärung von "forced compliance"-Effekten durch ROSS (1977a, 186) handelt es sich nur um eine Reinterpretation vorliegender Befunde. Schon hier ist jedoch darauf hinzuweisen, daß das Problem der überproportionalen Gewichtung dispositionaler Kausalfaktoren auf seiten des Handelnden in der Auseinandersetzung um den Stellenwert von Motivationseinflüssen bezogen auf unterschiedliche Attributionen für Erfolg und Mißerfolg von besonderer Relevanz ist.

Es erscheint deshalb sinnvoll, die Diskussion um die unterschiedlichen Perspektiven von Handelnden und Beobachtern aufgrund ihrer Bedeutung für den Nachweis motivationaler Voreingenommenheiten (vgl. z.B. MILLER & NORMAN, 1975; MONSON & SNYDER, 1977; EISEN, 1979; THORNTON & RYCKMAN, 1979) an dieser Stelle kurz anzusprechen. Dabei erscheint es aufgrund der allgemeinen Bekanntheit der paradigmatischen Untersuchungen in der Folge von JONES & NISBETT (1972; vgl. auch HERKNER, 1980; NISBETT & ROSS, 1980) vertretbar, das Schwergewicht auf die neueren Arbeiten zur Erklärung von Attributionsunterschieden zwischen Handelnden und Beobachtern zu legen.

JONES & NISBETT (1972) nennen zwei mögliche Erklärungsansätze der divergierenden Perspektiven von Handelnden und Beobachtern, auf die die neueren Untersuchungen jeweils Bezug nehmen:

1. Dem Handelnden stehen mehr relevante Informationen zur Verfügung als dem Beobachter. Er kennt seine eigenen Gefühle, die die Handlung begleiten, ist sich zumeist über die ihn zu der Handlung bewegenden Intentionen im klaren und verfügt über Informationen bezogen auf sein Verhalten in früheren, vergleichbaren Situationen.
2. Neben der Informationsmenge ist auch der Informationsverarbeitungsprozeß für Handelnde und Beobachter unterschiedlich akzentuiert. Analog zu der gestaltpsychologischen Figur-Grund-Konzeption und der später von TAYLOR & FISKE (1978) aufgegriffenen Auffälligkeitshypothese wird angenommen, daß für den Handelnden das eigene Verhalten den Hintergrund bildet, von dem sich situative Reize auffällig abheben, der Beobachter dagegen den situativen Kontext als 'Grund' und das beobachtete Verhalten als davon abgehobene 'Figur' bzw. auffälligen Wahrnehmungseindruck auffaßt.

Die Untersuchung von TAYLOR & KOIVUMAKI (1976) wendet sich dem ersten Erklärungsansatz zu: wenn situative Attributionen des Handelnden dadurch erklärbar sind, daß er aufgrund der Kenntnis seines früheren Verhaltens um die geringe situationsübergreifende Konsistenz seiner Handlungen weiß, dann sollte auch ein Beobachter in dem Maße, in dem er den Handelnden besser kennenlernt, situative Informationen stärker berücksichtigen und die Tendenz zur Überbetonung dispositionaler Kausalfaktoren verlieren. In einer Reihe von Einzeluntersuchungen, die TAYLOR & KOIVUMAKI zu dieser Fragestellung durchführten, wurde ihre Hypothese jedoch widerlegt. Statt der erwarteten Verringerung dispositionaler Attributionen mit zunehmendem Bekanntheitsgrad zeigten die Beobachter die generelle Tendenz, positive Verhaltensweisen auf personale, negative Verhaltensweisen dagegen auf situative Kausalfaktoren zurückzuführen. Dieser Effekt verstärkte sich mit zunehmendem Bekanntheitsgrad zwischen Handelndem und Beobachter. Damit wird ein weiterer Anhalts-

punkt für die Notwendigkeit erbracht, neben kognitiven Prozessen auch motivationale Einflüsse auf die Kausalattribution von Beobachtern zu berücksichtigen (TAYLOR & KOIVUMAKI, 1976, 407).

In diesem Zusammenhang ist auch die Arbeit von HERZBERGER (1979) anzuführen, die den Effekt von Konsensusinformationen auf die Kausalinterpretation untersuchte, die Vpn für das Verhalten von Bekannten abgaben. Sie fand, daß negative Verhaltensweisen auch bei geringem Konsensus auf situative Ursachen zurückgeführt wurden, während bei der Erklärung positiver bzw. wünschenswerter Verhaltens-effekte nur bei hohem Konsensus auf situative Verursachungsbedingungen geschlossen wurde.

Während TAYLOR & KOIVUMAKI (1976) sich auf die These der Informationsüberlegenheit von Akteuren gegenüber Beobachtern beziehen, greift GALPER (1976) den zweiten Erklärungsansatz von JONES & NISBETT (1972) auf, der sich auf die Unterschiede zwischen Handelnden und Beobachtern in der 'Figur-Grund-Strukturierung' personaler und situativer Reize bezieht. Sie untersucht die Bedeutung der empathischen Einfühlung des Beobachters in die Rolle des Handelnden und geht von der Annahme aus, daß durch die Aufforderung zur Empathie Beobachter die Perspektive von Akteuren übernehmen und im Vergleich mit Beobachtern ohne Empathie-Instruktion stärker situative Erklärungen für das Verhalten des Handelnden heranziehen.

Den Vpn wurde eine kurze Beschreibung einer Hilfeleistungssituation vorgelegt, in der ein Mann ein Kind aus einem brennenden Haus rettet. Unter der Empathie-Bedingung wurden die Vpn aufgefordert, sich beim Lesen in die Rolle des Handelnden hineinzusetzen, während die übrigen Vpn instruiert wurden, sich beim Lesen sorgfältig auf den Inhalt der Beschreibung zu konzentrieren. Die anschließend ermittelten Kausalattributionen ließen die vorhergesagten Unterschiede zwischen Beobachtern in der Empathie-Bedingung und Beobachtern ohne Empathie-Instruktion erkennen. Da die für beide Beobachtergruppen verfügbaren Informationen identisch waren, führt GALPER in Übereinstimmung mit JONES & NISBETT (1972) die Attributionsdiskrepanzen auf Unterschiede in der Informationsverarbeitung bzw. der Aufmerksamkeitszuwendung zurück.

Während in der Arbeit von GALPER sich die Beobachter in die Rolle des Handelnden versetzen sollten, wählten MILLER, BAER & SCHONBERG (1979) in einer interessanten Studie den umgekehrten Zugang, indem sie die Handelnden aus der Perspektive von Beobachtern urteilen ließen. Sie gingen der Frage nach, inwieweit Akteure voraussehen bzw. vorhersagen, daß die Beobachter ihres Verhaltens dem fundamentalen Attributionsfehler unterliegen. Die Vpn, die in Kurzaufsätzen zu einem vorgegebenen Thema entweder eine zudiktierte Auffassung vertreten mußten ("no-choice"-Bedingung) oder ihren Standpunkt frei wählen konnten ("choice"-Bedingung), hatten die Kausalattributionen potentieller Beobachter vorherzusagen. Zusätzlich wurde unter jeder Bedingung die Hälfte der Vpn aufgefordert, das subjektiv perzipierte Ausmaß ihrer Wahlfreiheit explizit anzugeben, und erhielt die Zusatzinformation, daß diese Einschätzungen den Beobachtern später zugänglich gemacht würden ("observer informed"-Bedingung). Die Vpn, die davon ausgingen, daß die Beobachter keine Informationen über ihre Entscheidungsfreiheit hätten, sagten vorher, daß die Beobachter die von ihnen vertretene Meinung als Ausdruck ihrer persönlichen Überzeugung auffassen würden. Das bedeutet, daß die Vpn unter der "no-choice"-Bedingung von den Beobachtern Kausalurteile auf der Basis des fundamentalen Attributionsfehlers erwarteten. Diejenigen Vpn, die bei den Beobachtern Informationen über ihre Entscheidungsfreiheit voraussetzten, erwarteten, daß diese Informationen von den Beobachtern bei ihren Kausalattributionen berücksichtigen würden. In diesem Fall nehmen sie an, daß ihre wirklichen Einstellungen trotz der Zuweisung zu einem vorgegebenen Standpunkt von den Beobachtern erkannt würden.

Diese Vorhersagen der Vpn erwiesen sich beim Vergleich mit den tatsächlichen Beobachter-Attributionen als zutreffend. Sie belegen weiterhin, daß der intuitive Psychologe offenbar auch die möglichen Verzerrungstendenzen kausaler Schlußfolgerungen kennt und zur Vorhersage und Kontrolle seiner Umwelt heranzieht.

Nach Auffassung von MONSON & SNYDER (1977) enthalten die von JONES & NISBETT (1972) postulierten Erklärungen der divergierenden Per-

spektive von Handelnden und Beobachtern ebenso wie der von ihnen geprägte Begriff des "observer bias" die implizite Annahme, situative Attributionen seien per se korrekte, dispositionale Verhaltenserklärungen dagegen fehlerhafte Kausalinterpretationen (hierauf verweisen auch JELLISON & GREEN, 1981).

MONSON & SNYDER (1977) widersprechen dieser allgemeinen These, stimmen jedoch mit JONES & NISBETT darin überein, daß der Handelnde aufgrund seiner Informationsüberlegenheit über bessere Voraussetzungen zur korrekten Bestimmung der Kausalfaktoren seines Verhaltens verfügt. Auf diesem Hintergrund analysieren sie die Bedingungen, unter denen Akteure stärker situative bzw. stärker dispositionale Verhaltenserklärungen heranziehen als Beobachter. Infolge ihres unmittelbaren Zugangs zu person-internen Variablen und der daraus ableitbaren genaueren Gewichtung situativer Einflüsse wird nach MONSON & SNYDER der Handelnde immer dann stärker extern attribulieren als der Beobachter, wenn sein Verhalten von situativen Zwängen kontrolliert wird, und immer dann stärker intern, wenn er selbst die Kontrolle über sein Verhalten ausübt. Sie diskutieren jedoch auch die Wirksamkeit möglicher kognitiver und motivationaler Voreingenommenheiten auf seiten des Beobachters ebenso wie auf seiten des Handelnden, die zu einer Einschränkung der grundsätzlichen Überlegenheit des Handelnden bei der korrekten Identifizierung von Verhaltensursachen führen können.

Problematisch bei dieser Rekonzeptualisierung der "actor/observer"-Unterschiede ist jedoch, daß sie die objektive Bestimmbarkeit der verhaltensdeterminierenden Ursachen voraussetzt. Die von MONSON & SNYDER (1977, 94) vorgeschlagene Lösung, die Theorie des 'wissenschaftlichen Psychologen', die derselbe aufgrund von Konsistenz- und Konsensusinformationen entwickelt, als objektives Außenkriterium gelten zu lassen, könnte erst dann befriedigen, wenn empirisch gesichert wäre, daß der Wissenschaftler bei der Aufstellung seiner Hypothesen von seiner Existenz als 'naiver' Psychologe und den dort wirksamen Fehlertendenzen unbehelligt ist.

MILLER & NORMAN (1975) unterscheiden zwischen 'aktiven Beobachtern', die als Teilnehmer an sozialen Interaktionen das Verhalten der

Handelnden beeinflussen und in ihrem eigenen Verhalten von den Handelnden beeinflusst werden, und 'passiven Beobachtern', die nicht in die Handlungssituation involviert sind. Diese Differenzierung läßt sich analog zu der in der sozialwissenschaftlichen Methodik üblichen Unterscheidung in 'teilnehmende' und 'nicht-teilnehmende' Beobachtung auffassen. Bezogen auf die Tendenz, Verhalten auf interne Verursachungsbedingungen zurückzuführen, gehen MILLER & NORMAN (1975, 505) von folgenden Hypothesen aus:

- a) Akteure attribuieren ihr Verhalten stärker extern als Beobachter (entsprechend der These von JONES & NISBETT, 1972).
- b) Aktive Beobachter nehmen für das Verhalten der Handelnden stärker dispositionale Ursachen an und schreiben ihnen ein höheres Maß an persönlicher Verantwortung zu als passive Beobachter.

Die erste Hypothese ließ sich empirisch nicht bestätigen: Akteure attribuieren ihr Verhalten stärker intern als sowohl beteiligte als auch unbeteiligte Beobachter. Die vorhergesagten Unterschiede zwischen aktiven und passiven Beobachtern konnten dagegen nachgewiesen werden.

Die Autoren erklären ihre Befunde unter Rückgriff auf das bereits von HEIDER (1958) betonte Konzept der Kontrollmotivation als Grundbedingung für Kausalerklärungen. Um effektive Kontrolle in der sozialen Situation ausüben zu können, müssen Akteure ihr Verhalten auf person-interne Ursachen zurückführen und die Bedeutung externer, nicht unmittelbar beeinflubarer Faktoren minimieren. Aktive Beobachter können ebenfalls nur dann effektive Kontrolle über das Verhalten ihres Interaktionspartners ausüben, wenn sie sein Verhalten als Ausdruck seiner persönlichen Intentionen auffassen. Da der passive Beobachter von dem Kontrollbedürfnis nicht betroffen ist, kann er stärkeres Gewicht auf die situativen Begleitumstände des beobachteten Verhaltens legen (MILLER & NORMAN, 1975, 514).

Auch HERZBERGER & CLORE (1979) widersprechen der Annahme einer 'durchgängigen Tendenz', nach der der Handelnde sein Verhalten auf situative, Beobachter dagegen auf dispositionale Ursachen zurückführen. In einer "multitrait-multimethod"-Untersuchung (vgl. CAMPBELL & FISKE, 1975) gehen sie von folgender Problemstellung aus:

"If the difference between self- and other-attributions is as general as has been assumed, it should be evident for a large proportion of individuals across a variety of methods." (HERZBERGER & CLORE, 1979, 3).

Kausalattributionen wurden in vier verschiedenen Meßinstrumenten ("methods") bezogen auf unterschiedliche Zielpersonen ("traits") erfaßt. Die Ergebnisse stützen insgesamt die von JONES & NISBETT (1972) vertretene These, jedoch nicht im Sinne einer Polarität von Handelnden und Beobachtern bei der Kausalattribution, sondern im Sinne gradueller Unterschiede: die Selbstattributionen waren weniger dispositional als die Fremdattributionen. Darüberhinaus wurden jedoch Ergebnisse ermittelt, die die Gültigkeit der These 'durchgängiger Unterschiede' in Zweifel ziehen: es gab keine Konvergenz der Attributionen über die verschiedenen Meßinstrumente, und nur eine Minderheit der Vpn gab konsistente Kausalurteile in der vorhergesagten Richtung ab.

Der "multitrait-multitheory"-Ansatz erlaubt die Identifizierung interindividueller Unterschiede bezogen auf die Konsistenz bzw. Stabilität von Kausalattributionen über verschiedene Meßinstrumente hinweg. HERZBERGER & CLORE (1979, 13) sprechen sich dafür aus, den in diesen Unterschieden manifestierten 'Attributionsstilen' unter Berücksichtigung möglicher motivationaler Bedingungsvariablen wie etwa 'generalisierte Kontrollüberzeugung' (ROTTER, 1966; LLOYD & CHANG, 1979; EVANS, 1980) und 'Selbstwertgefühl' (vgl. BRADLEY, 1978; ZUCKERMAN, 1979) verstärkte Bedeutung beizumessen.

Mit dieser Betonung interindividueller Unterschiede bei der Kausalinterpretation von Verhalten läßt sich der Bogen zu den im ersten Teil dieses Kapitels vorgestellten klassischen Konzeptionen des Attributionsprozesses schlagen, die in ihrer Betonung quasi-wissenschaftlicher Inferenzprinzipien bei der Umsetzung von Beobachtungsdaten in Kausalerklärungen für interindividuelle Differenzen keinen Raum lassen. Die Grundmodelle der Attributionstheorie gehen idealisierend von der Überzeugung aus, daß bei identischer Informationslage unterschiedliche Beurteiler zu identischen Schlußfolgerungen gelangen.

Wie in der neueren Diskussion über mögliche Fehler- und Verzerrungstendenzen im Attributionsprozeß deutlich wurde, ist diese Voraussetzung jedoch empirischen Einschränkungen ausgesetzt. Unter bestimmten Bedingungen weichen Individuen von den rationalen Prinzipien der Informationsverarbeitung ab, indem sie z.B. relevante Informationen nicht berücksichtigen oder sich von irreführenden Wahrnehmungseindrücken leiten lassen. Wiederum wird jedoch die Überzeugung sichtbar, daß diese Fehlertendenzen generelle Gültigkeit besitzen, d.h. in bestimmten Reizkonstellationen Individuen übereinstimmend zu falschen Schlußfolgerungen gelangen. Unterschiede in der kognitiven Struktur von Individuen etwa im Sinne 'kognitiver Stile' werden ebenso wenig berücksichtigt wie unterschiedliche motivationale Ausgangsbedingungen etwa auf dem Hintergrund von Kontroll- und Selbstdarstellungsbedürfnissen in sozialen Interaktionen.

Die traditionelle normative Konzeptualisierung des Attributionsprozesses auf der Basis statistisch orientierter Rationalitätskriterien konstruiert einen Prototypus des 'intuitiven Psychologen', der immer noch so weit als 'Wissenschaftler' aufgefaßt wird, daß die nicht kognitiv bestimmte Seite seiner Existenz nicht oder - wie z.B. das Konzept der "hedonic relevance" mit seinem Stellenwert in der Theorie der korrespondierenden Inferenzen von JONES & DAVIS (1965) zeigt - nur am Rande in Betracht gezogen wird.

Demgegenüber verstärkt sich in den letzten Jahren ein Forschungsinteresse, das auf die Analyse von Motivationsvariablen besonders im Sinne selbstwertbezogener Bedürfnisse ausgerichtet ist und dem sich auch die vorliegende Arbeit anschließt.

Bevor die Diskussion um die theoretische Integration dieser Fragestellung in die Grundmodelle der Attributionsforschung genauer betrachtet wird (Kapitel 2.3) soll im folgenden Teil das empirische Material zusammengetragen werden, das die Wirksamkeit selbstwertbezogener Bedürfnisse bezogen auf Kausalattributionen in unterschiedlichen situativen Kontexten belegt. Dabei erscheint es im Unterschied zu der bisherigen Darstellung, in der nur exemplarische Arbeiten herangezogen wurden, sinnvoll, einen möglichst umfassenden Überblick über die vorliegende Forschungsliteratur zu

- 73 -

geben, weil hieraus die Fragestellung und methodische Planung der eigenen Untersuchung unmittelbar abzuleiten ist.

2.2 Empirische Befunde zum Problem der selbstwertbezogenen Attribution

Sprachschöpferisches Interesse zeichnet die angelsächsischen Attributionsforscher aus, die sich der Untersuchung motivationaler Einflüsse auf die Kausalinterpretation von Verhaltensergebnissen zugewendet haben. Zur prägnanten Kennzeichnung ihrer Fragestellung sprechen sie von self-serving bias, ego-bias, egotism, egocentric or ego-centered attributions, in jüngster Zeit hat GREENWALD (1980) mit seiner Neuprägung benefectance, einem Schachtelwort aus "beneficence" (Wohltätigkeit) und "effectance" (Wirksamkeit), eine weitere Begriffsvariante beigesteuert.

Bei aller terminologischen Vielfalt herrscht über den zu bezeichnenden Gegenstand jedoch Einigkeit: es geht um die Tendenz, Erfolg als persönliches Verdienst zu interpretieren, eigenes Verschulden von Mißerfolg dagegen zurückzuweisen (SNYDER, STEPHAN & ROSENFELD, 1978, 91). Auch über den 'Kausalfaktor', der als Ursache dieser Attributionstendenz anzunehmen ist, besteht Konsensus: das Bedürfnis nach Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls (sowohl im Sinne der Selbst-Verteidigung als auch der Selbst-Aufwertung) veranlaßt Individuen zu asymmetrischen Kausalattributionen von Erfolg und Mißerfolg. Zwei Beispiele, die als repräsentative Zusammenfassungen der theoretischen Grundannahmen selbstwertbezogener Attributionsprozesse gelten können, sollen hier angeführt werden:

Ego-centered attributions can be defined to exist when failure is attributed in such a way that the attribution does not do any further harm for a loser, but instead tends to protect one's self (ego-defensive behavior) and success is attributed in such a way that the attribution does not take anything out of a person's win, but instead tends to promote success and thus one's self (ego-offensive behavior). (ISO-AHOLA, 1977, 277).

A person's positive behavior, including his success, has potential for enhancement of self-esteem, if he is causally responsible for it. Thus, motivation for self-enhancement should result in self-attribution of positive behavior. Similarly, since negative behavior may have negative implications for self-regard unless causal responsibility is attributed externally, such attributions should result from motivation for self-protection. (KELLEY & MICHELA, 1980, 474).

WEARY (1980) ergänzt diese operationalen Definitionen um eine abstraktere Kennzeichnung, in der auch die sozialpsychologische Bedeutsamkeit einer solchen Konzeptualisierung des Attributionsprozesses zum Ausdruck kommt: "This notion of egotism, then, refers to a motivational process that is inherently social in nature and is directed toward maintenance of one's feelings of self-worth." Angesichts des hier von WEARY betonten sozialen Bezuges selbstwertbezogener Voreingenommenheiten halten wir es für sinnvoll, von der den vorliegenden Sammelreferaten (MILLER & ROSS, 1975; WEARY BRADLEY, 1978; ZUCKERMAN, 1979) zugrundeliegenden Gliederung nach experimentellen Designs (interpersonale Beeinflussung, Lehrer-Schüler-Interaktion, Therapeut-Klient-Beziehung sowie Leistungsaufgaben) abzugehen und den sozialen Interaktionsrahmen, innerhalb dessen Kausalattributionen analysiert werden, zur Klassifikation der empirischen Studien heranzuziehen:

- Im ersten Teil des folgenden Kapitels stehen die Kausalfaktoren zur Debatte, die Individuen für ihre eigenen Verhaltenseffekte verantwortlich machen, wobei auch der Frage nach der modifizierenden Wirksamkeit von Persönlichkeitsvariablen Beachtung zu schenken ist.
- Im zweiten Teil werden die Kausalattributionen für eigenes und fremdes Verhalten in Wettbewerbssituationen untersucht, in denen ein Erfolg des einen Interaktionspartners zwangsläufig den Mißerfolg des anderen bedingt.
- In einem dritten Schritt geht es um die Gegenüberstellung der Kausalinterpretationen für Verhaltenseffekte, die die Handelnden selbst und in der Situation anwesende Beobachter - zwischen denen im Unterschied zu Wettbewerbssituationen keine direkten Interaktionen stattfinden - vornehmen.
- In einem abschließenden vierten Teil wird die Frage diskutiert, ob die vorliegenden empirischen Ergebnisse Anhaltspunkte für die Existenz geschlechtsspezifischer Unterschiede bei der Kausalattribution von Erfolg und Mißerfolg erkennen lassen.

Da die hier thematisierte Problemstellung in die deutschsprachige Forschung bislang kaum Eingang gefunden hat - sieht man von der

motivationspsychologischen Analyse HECKHAUSENs (1980) und der kurzen Einführung von HERKNER (1980) ab -, kann sich die vorliegende Arbeit nicht auf ein etabliertes terminologisches Bezugssystem stützen. Da ein dem Begriff des "self-serving bias" an Kürze und Prägnanz vergleichbares deutsches Äquivalent noch nicht gefunden wurde - der von HECKHAUSEN (1980) gewählte Terminus der 'Selbstwertdienlichkeit' läßt den konzeptuell entscheidenden Aspekt des "bias" außer Acht - werden wir das englische Original beibehalten und es mit den Begriffen 'selbstwertbezogene Voreingenommenheiten' oder 'motivationale Voreingenommenheiten' (immer im Sinne des Bedürfnisses nach Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls) umschreiben.

Mit dem Ziel, die Bedeutung selbstwertbezogener Bedürfnisse für die Attribution von Verhaltenseffekten zu belegen, zieht ZUCKERMAN (1979) in seinem Sammelreferat 38 Studien heran, die Kausalinterpretationen für Erfolg und Mißerfolg analysierten. 27 dieser Arbeiten (71%) zeigten im Sinne des "self-serving bias", daß Vpn mehr Verantwortung für Erfolg übernehmen als für Mißerfolg, 2 Studien (5,3%) wiesen entgegengesetzte Attributionsmuster nach, die übrigen ermittelten keine systematischen Unterschiede (ZUCKERMAN, 1979, 254f.)

Jenseits dieser quantitativen Beweisführung bleibt jedoch die Frage offen, inwieweit sich die Attributionsunterschiede ohne Rückgriff auf motivationstheoretische Annahmen erklären lassen. Zu ihrer Beantwortung ist eine genauere Inspektion der einzelnen Arbeiten erforderlich, bei der neben den ermittelten Ergebnissen vor allem der Ablauf der Untersuchungen im Hinblick auf die beteiligten Informationsverarbeitungsprozesse von Bedeutung ist.

2.2.1 Selbstwertbezogene Attributionen eigener Handlungsergebnisse

Die Analyse der Kausalattribution für Erfolg und Mißerfolg des eigenen Verhaltens außerhalb von Wettbewerbssituationen und ohne die Gegenüberstellung mit Beobachterattributionen stellt sozusagen das experimentelle Standardmodell im Rahmen der "self-serving bias"-Forschung dar. Ausgehend von der intuitiven Plausibilität selbstwertsteigernder und selbstwertverteidigender Attributionstendenzen untersuchte man die Kausalerklärungen von Vpn in Reaktion auf authentisches oder manipuliertes Erfolgs- und Mißerfolgsfeedback. Neben der Berücksichtigung von Persönlichkeitsvariablen wie Selbstwertgefühl und interner vs. externer Kontrollüberzeugung ("locus of control") führte die Herausforderung der "self-serving bias"-Hypothese durch den Arbeitskreis um D.T. MILLER und L. ROSS zu zunehmend elaborierteren Untersuchungs- und Auswertungsplänen, eine Entwicklung, die die nun folgende Darstellung der empirischen Befunde annähernd nachzuzeichnen versucht.

Der jeweilige konzeptuelle Bezugsrahmen, in den die Frage nach unterschiedlichen Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg von den einzelnen Autoren gestellt wird, bietet sich hierbei als Kriterium für die Klassifikation des empirischen Materials an. Danach läßt sich zwischen Studien unterscheiden,

- die die motivationstheoretische Hypothese der selbstwertbezogenen Attribution mit der informationstheoretischen Hypothese der Erwartungsbestätigung konfrontieren,
- die den Einfluß der Zentralität bzw. Ich-Beteiligung als aufgabenspezifische Moderatorvariable der Kausalattribution untersuchen und
- solchen Arbeiten, die die Abhängigkeit selbstwertbezogener Attributionen von verschiedenen persönlichkeitspezifischen Merkmalen des Handelnden analysieren.

2.2.1.1 "Self-serving bias" versus Erwartungsbestätigung

Die von der "self-serving bias"-Forschung vertretene Erklärungs-konzeption, interne Attributionen von Erfolg und externe Kausalerklärungen von Mißerfolg unter Bezug auf selbstwertbezogene Bedürfnisse zu interpretieren, wurde von seiten der informations-theoretisch orientierten Attributionsforscher in der Tradition des den klassischen Modellen zugrundeliegenden quasi-wissenschaftlichen Verständnisses der Kausalattribution schon früh in Zweifel gezogen.

Bereits FEATHER & SIMON (1971a,b) postulierten, daß systematische Attributionsunterschiede im Sinne der Bevorzugung interner vs. externer Kausalerklärungen ohne Rückgriff auf motivationstheoretische Annahmen durch die Variable der Erwartungsbestätigung vorhergesagt werden können: erwartete Handlungsergebnisse werden intern attribuiert, unerwartete Ergebnisse dagegen auf externe Ursachen zurückgeführt, wobei Erfolg in der Regel als erwarteter und Mißerfolg als unerwarteter Verhaltenseffekt aufgefaßt werden kann (MILLER & ROSS, 1975).

Eine Reihe empirischer Studien hat sich seither dem Ziel zugewandt, die Bedeutung motivationaler Einflüsse gegenüber kognitiven Prozessen der Erwartungsbestätigung zu analysieren.

FEATHER & SIMON (1971b) belegen, daß unerwartete Ergebnisse unabhängig vom Erfolgs- oder Mißerfolgsausgang auf variable externe Ursachen (Glück oder Pech) und erwartete Ergebnisse auf stabile interne Ursachen zurückgeführt werden. Die unterschiedliche Valenz des Handlungsergebnisses übte nur auf die Gewichtung der Kausalfaktoren Anstrengung und Aufgabenschwierigkeit einen signifikanten Einfluß aus: erfolgreiche Vpn betrachteten diese Ursachen als stärkere Determinanten ihrer Leistung als erfolglose Vpn.

In der Untersuchung von SIMON & FEATHER (1973) wurde die Hypothese der Erwartungsbestätigung dahingehend spezifiziert, daß die Kausalattributionen für erfolgreiches bzw. erfolgloses Abschneiden in einem Examen von der zuvor aufgestellten Erwartung

bezüglich des Examensergebnisses und der dabei als entscheidend angesehenen Kausalfaktoren determiniert werden: Wenn die Vpn vor dem Examen dispositionale Eigenschaften der eigenen Person (insbesondere das verfügbare Wissen) oder der Aufgabe als bedeutsame Determinanten des Prüfungserfolges einschätzen, wird postuliert, daß diese Kausalfaktoren im Falle eines erwartungsgemäßen Abschneidens zur Erklärung herangezogen werden, während bei erwartungswidrigen Resultaten variable Einflußgrößen als Verhaltensursachen namhaft gemacht werden.

Die Ergebnisse belegen zunächst einen signifikanten Zusammenhang zwischen Leistungserwartung und tatsächlichem Prüfungsergebnis: Die Vpn, die das Examen bestanden, hatten zuvor ein höheres Maß an Zuversicht geäußert als erfolglose Studenten. Dieser Unterschied erwies sich bei den weiblichen Vpn als besonders ausgeprägt. Anhand von Regressionsanalysen wurde weiterhin gezeigt, daß die Variable 'Wissen' den höchsten Varianzanteil der Erwartungseinschätzungen erklärte. Der hypostasierte Zusammenhang zwischen Erwartungsbestätigung und Kausalattribution ließ sich ebenfalls nachweisen: Erfolgreiche Studenten führten ihren Erfolg bei zuvor geäußelter hoher Erfolgserwartung stärker auf die Variable Wissen zurück als bei geringer Ausgangserwartung. Erfolglose Studenten zeigten die entgegengesetzte Tendenz: bei geringer Ausgangserwartung führten sie ihr Versagen stärker auf mangelndes Wissen zurück, bei hoher Ausgangserwartung wurde das schlechte Abschneiden stärker auf Pech zurückgeführt.

Unabhängig von der Erfolgserwartung wurde jedoch ein hochsignifikanter Effekt des Prüfungsergebnisses auf die Kausalattribution ermittelt: Erfolgreiche Studenten maßen der Bedeutung interner Kausalfaktoren ein stärkeres Gewicht zu als erfolglose Studenten, die ihr Prüfungsergebnis wiederum stärker unter Rückgriff auf externe Ursachen erklärten.

Dieser Befund steht in Einklang mit den im Modell der selbstwertbezogenen Attribution hypostasierten Unterschieden bei der Verhaltenserklärung für Erfolg und Mißerfolg und spricht gegen die Annahme eines ausschließlich kognitiv bestimmten Ablaufs des Attributionsprozesses. Die Autoren verweisen selbst auf die hohe per-

sönliche Bedeutsamkeit der realen Prüfungssituation, in der alle Beteiligten zu einem möglichst positiven Abschneiden motiviert sind und ein Versagen einen bedeutsamen Einfluß auf die Selbsteinschätzung des Betroffenen ausübt. Auch bei geringer Erfolgserwartung wird das Individuum bestrebt sein, ein möglichst positives Ergebnis zu erzielen und, wie SIMON & FEATHER nahelegen, ein Versagen so zu interpretieren, daß sein Selbstwertgefühl möglichst wenig beeinträchtigt wird. Unter diesem Aspekt war es jedoch ungünstig, den Vpn die Attributions- und Erwartungsskalen ausdrücklich als von der Prüfung unabhängigen Teil einer wissenschaftlichen Untersuchung vorzulegen, womit der Realitätsbezug der Kausalurteile möglicherweise verringert wurde. (Diese Kritik wird auch von ARKIN & MARUYAMA, 1979, vorgebracht und in ihrer später zu besprechenden Untersuchung ausgeräumt).

Die von MILLER & ROSS (1975) vertretene These, Attributionsunterschiede bei der Erklärung von Erfolg und Mißerfolg seien auf die Bestätigung bzw. Widerlegung von Intentionen zurückzuführen, ist durch die Interpretation von SIMON & FEATHER allerdings nicht zu entkräften. Ihre Befunde lassen auch die Erklärung zu, daß Erfolge deshalb intern attribuiert werden, weil sie vom Handelnden intendiert waren, während Mißerfolge als unbeabsichtigte Handlungsergebnisse auf äußere Ursachen zurückgeführt werden. Die Reichweite dieser These, die ohne den Rückgriff auf Motivationsvariablen auskommt, ist in Kapitel 2.3.2 näher zu betrachten.

Während SIMON & FEATHER sich auf die Erfassung der Erfolgserwartung als Prädiktor der Attribution beschränken, untersuchen ARKIN, GLEASON & JOHNSTON (1976) zwei kognitive Bedingungsvariablen, unter denen das Auftreten selbstwertbezogener Attributionsverzerrungen als wahrscheinlich zu betrachten ist:

- a) die perzipierte Wahlfreiheit bei der Entscheidung für ein bestimmtes Verhalten und
- b) die Erfolgs- bzw. Mißerfolgserwartung, die durch Informationen über die Erfolgs- bzw. Mißerfolg~~rate~~ früherer Vpn induziert wurde.

Die Autoren formulieren die Erwartung, daß mit dem Ziel der Maxi-

mierung des Selbstwertgefühls unter der Bedingung 'hohe Wahlfreiheit und Mißerfolgserwartung' ein tatsächlich erzielter (erwartungswidriger) Erfolg auf interne Ursachen zurückgeführt wird, während Mißerfolge nur dann als durch person-interne Variablen verursacht aufgefaßt werden, wenn die Wahlfreiheit hoch ist und Erfolg erwartet wurde.

Die Aufgabe der Vpn bestand in der Therapie eines Patienten mit einer leichten Phobie, wobei sie entweder zwischen vier Therapieformen wählen konnten oder eine ihnen zugewiesene Technik anwenden mußten. Die Informationen über den Erfolg ihrer eigenen therapeutischen Bemühungen wurden experimentell manipuliert. Die Ergebnisse belegen die Wirksamkeit selbstwertbezogener Attributionstendenzen in Verbindung mit der Bedeutung kognitiver Informationsverarbeitungsprozesse: Erfolgreiche Vpn führen ihren Erfolg generell auf interne Ursachen zurück, und zwar auch dann, wenn ihre Wahlfreiheit bei der Verhaltensentscheidung gering war und sie aufgrund der Vergleichsinformationen ein positives Ergebnis erwarteten. Bei negativem Handlungsausgang wurde eine persönliche Verantwortung zurückgewiesen, es sei denn, die Vpn hatten freie Entscheidung über die zu wählende Therapieform und erwarteten ein positives Ergebnis.

ARKIN, GLEASON & JOHNSTON (1976) interpretieren ihre Ergebnisse dahingehend, daß Individuen ihrem Bedürfnis nach Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls nicht ohne Berücksichtigung der Bedingungen nachgeben, unter denen das Verhalten stattfindet. Sie zeigen damit einen ersten Ansatz zur Überwindung der Polarität informationstheoretischer vs. motivationstheoretischer Erklärungsansprüche auf, der jedoch in den neueren Arbeiten von ARKIN und Mitarbeitern gegenüber einer differenzierteren Analyse der Auftretensbedingungen und persönlichkeitspezifischen Korrelate selbstwertbezogener Attributionen in den Hintergrund tritt (s.u.).

Auch ISO-AHOLA (1977) berücksichtigt in seiner Studie über Kausalattributionen von Mannschaftssportlern für die Teamleistung und die eigene Leistung nach Erfolg und Mißerfolg kognitive Aspekte bei der Verarbeitung der zur Verfügung stehenden Informationen zu

kausalen Schlußfolgerungen. Es handelt sich hier zwar um eine Wettbewerbssituation, doch wird die Leistung des Gegners nicht in die Analyse der Kausalattributionen einbezogen, so daß eine Darstellung der Untersuchung an dieser Stelle gerechtfertigt erscheint. Folgende systematische Attributionismuster wurden vorhergesagt bzw. gegeneinandergesetzt:

- a) Klare Siege bzw. Niederlagen werden intern attribuiert, knappe Siege bzw. Niederlagen werden extern attribuiert, und zwar sowohl bei der Beurteilung der eigenen als auch der Mannschaftsleistung.
- b) Die Vpn geben selbstwertbezogene Attributionen für die eigene und die Teamleistung ab: Erfolg wird intern, Mißerfolg extern attribuiert.
- c) Die Vpn, die eine schlechte Leistung in der Gruppe erbrachten, neigen besonders zu externen Attributionen ihres Handlungsergebnisses.
- d) Wenn das Ergebnis mit früheren Leistungen übereinstimmt, wird es intern attribuiert.

Keine der vier Hypothesen wurde in vollem Umfang unterstützt, es wurden jeweils nur Teilannahmen bestätigt. Bezogen auf Hypothese b) ließ sich zeigen, daß Erfolg zwar erwartungsgemäß intern, Mißerfolg jedoch sowohl intern durch mangelnde Anstrengung als auch extern durch hohe Aufgabenschwierigkeit erklärt wurde, so daß die postulierten Attributionsmuster empirisch nicht abgesichert werden konnten,

ISO-AHOLA (1977, 291) wertet seine Ergebnisse dennoch als Beleg für selbstwertbezogene Attributionstendenzen und begründet dies mit seiner Rekonzeptualisierung des Kausalfaktors Anstrengung. Anstrengung ist nach seiner Auffassung nicht eindeutig als interne Kausalbedingung aufzufassen, sondern erhält bei der Erklärung von Erfolg bzw. Mißerfolg jeweils eine unterschiedliche Bedeutung: im Falle von Erfolg interpretieren demnach Individuen ihre Leistung im wesentlichen als Resultat ihres Bemühens, das in seinem Effekt durch die Gegenwart persönlicher Fähigkeiten verstärkt wird. Bei Mißerfolg wird die Leistung demgegenüber mit mangelnder Anstrengung

erklärt, die unmittelbar mit behindernden äußeren Einflüssen verknüpft erscheint ('aufgrund der ungünstigen äußeren Bedingungen lohnt sich eine erhöhte Anstrengung nicht'). Nach dieser Auffassung lassen sich auch die zunächst als erwartungswidrig aufgefaßten Attributionen von Mißerfolg auf Anstrengung und Aufgabenschwierigkeit im Sinne selbstwertbezogener Attributionstendenzen interpretieren. Die Studie von ISO-AHOLA (1977) stellt damit einen der wenigen im Rahmen von Feldstudien gewonnenen Belege für die Existenz eines motivationalen "bias" bei der Kausalattribution bereit.

Die Kritik an der in der "self-serving bias" vorherrschenden Praxis des Laborexperiments ist ebenfalls Ausgangspunkt einer Untersuchung von ARKIN & MARUYAMA (1979). Sie konstatieren den Mangel an empirischen Belegen für die externe Validität selbstwertbezogener Attributionstendenzen und stellen fest, daß den vorliegenden Forschungsergebnisse nur wenig Anhaltspunkte für die Wirksamkeit selbstwertbezogener Bedürfnisse außerhalb experimentell arrangierter Laborsituationen zu entnehmen sind. Sie wählten für ihre Untersuchung deshalb eine reale Kriteriumssituation, das Abschneiden bei einer Semesterabschlußprüfung, und sagten vorher, daß erfolgreiche Studenten mehr Verantwortung für ihre Leistung übernehmen würden als erfolglose und ihre eigene Leistung stärker intern attribuieren würden als die des 'durchschnittlichen Studenten'. Als Maßstab der Erfolgs- bzw. Mißerfolgsklassifikation der Vpn wurde die Einschätzung der eigenen Zufriedenheit bzw. Unzufriedenheit mit dem Examensergebnis herangezogen, um interindividuellen Unterschieden bei der subjektiven Definition von Erfolg und Mißerfolg Rechnung zu tragen.

Erwartungsgemäß attribuieren erfolgreiche Studenten die eigene Leistung und die des 'durchschnittlichen Kommilitonen' stärker intern als die erfolglosen Vpn. Beim Vergleich der eigenen Leistung mit der des Durchschnittsstudenten schrieben erfolgreiche Studenten sich selbst ein höheres Maß an persönlicher Verantwortlichkeit zu, erfolglose Vpn bezeichneten sich selbst dagegen als weniger verantwortlich für ihre Leistung als die Vergleichsperson. Diese Befunde stehen in Einklang mit den in Laborexperimenten ermittel-

ten Ergebnissen und lassen sich als Beleg für die externe Validität des "self-serving bias" auffassen.

WILEY, CRITTENDEN & BIRG (1979) untersuchten in einer gleichermaßen realitätsbezogenen Studie die Kausalattributionen, die Autoren soziologischer Publikationen für die Zurückweisung bzw. Annahme eines Artikels in einer Fachzeitschrift vornehmen. Dabei stellten sie die "self-serving bias"-Hypothese der stärker internen Attribution von Erfolg als von Mißerfolg gegen die aus dem kontrolltheoretischen Ansatz von WORTMAN (1976) abgeleitete Annahme, daß Individuen negative Handlungsergebnisse stärker auf interne, kontrollierbare Ursachen zurückführen, um sich nicht von unvorhersehbaren und unverdienten Negativerlebnissen bedroht zu fühlen.

Unter Rückbezug auf den wiederholt belegten Zusammenhang zwischen geringem sozialen Status und fatalistischer Einstellung (vgl. WILEY et al., 1979, 217) formulieren die Autorinnen weiterhin die Hypothese, daß Personen mit geringem sozialen Status Leistungsergebnisse stärker unkontrollierbaren Verursachungsfaktoren zuschreiben als statushöhere Individuen. Zur Klassifikation der Vpn nach sozialem Status zogen sie neben der Geschlechtszugehörigkeit als vorgegebener bzw. zugeschriebener Statusvariable folgende Kriterien des erreichten Status heran: den höchsten akademischen Abschluß, die Zahl der vorausgegangenen Veröffentlichungen, die gegenwärtige akademische Position und den höchsten in der betreffenden Institution zu erreichenden Abschluß.

Die Analyse der Kausalattributionen für die Annahme, Ablehnung oder Aufforderung zur Revision und Wiedereinreichung vorgelegter Manuskripte zeigt, daß in Übereinstimmung mit der Hypothese des "self-serving bias" die Bedeutung interner, kontrollierbarer Ursachen insgesamt um so stärker gewichtet wurde, je positiver das Urteil (in der Rangfolge Ablehnung, Revision und Wiedereinreichung, Annahme) ausfiel. Die zuwiderlaufende kontrolltheoretische Hypothese wird damit nicht bestätigt.

Bezogen auf die berücksichtigten Statusvariablen konnten die Autorinnen zeigen, daß nur die Variable Geschlechtszugehörigkeit

zu systematischen Attributionsunterschieden führte: weibliche Vpn hielten unabhängig vom Erfolg bzw. Mißerfolg ihrer Bemühungen Ursachenfaktoren außerhalb ihrer persönlichen Kontrolle für einflußreicher als die männlichen Vpn, eine Einschätzung, die angesichts der Tatsache, daß nur 22% der insgesamt 233 Befragten weiblich war, eine gewisse externe Absicherung erfährt. Es fehlen jedoch in der Arbeit von WILEY et al. (1979) Hinweise auf den Zusammenhang zwischen der Geschlechtsvariable und den vier Kriterien des beruflichen Status. Auf die Bedeutung der Geschlechtszugehörigkeit als Determinante von Kausalinterpretationen von Erfolg und Mißerfolg bei inhaltlich unterschiedlichen Anforderungen, die in einer Reihe anderer Studien ebenfalls nachgewiesen wurde, ist in Kapitel 2.2.4 ausführlicher einzugehen.

Einschränkend zu den Ergebnissen von WILEY et al. ist anzumerken, daß die Ablehnungsquote mit 65% (gegenüber je 17.5% 'Annahme' und 'Revision') sehr hoch war, andererseits 48% der Stichprobe bereits einen Zeitschriftenartikel und 60% bereits ein Buch bzw. Buchkapitel publiziert hatten (über die Schnittmenge dieser beiden Gruppen finden sich keine Angaben, ebensowenig über ihren prozentualen Anteil an der Gruppe der nach dieser Studie Erfolgreichen). Diese Ausgangsbedingungen der Kausalattributionen lassen es denkbar erscheinen, daß

- a) den Vpn die relativ geringen Erfolgsaussichten vorher bekannt waren, sie also möglicherweise eher Mißerfolg erwarteten als Erfolg, und/oder
- b) ein Mißerfolg mit ihren Vorerfahrungen inkonsistent war, da sie teilweise bereits an anderer Stelle erfolgreich waren.

Sollten diese Überlegungen zutreffen, so forderten die Ergebnisse von WILEY et al. (1979) eher eine Erklärung aus informationstheoretischer Sicht heraus als daß sie sich im Sinne selbstwertbezogener Attributionstendenzen interpretieren ließen.

Auch DAVIS & STEPHAN (1980) untersuchten ihre Hypothesen zur Bedeutung motivationaler Voreingenommenheiten im Rahmen einer Feldstudie. Sie konzipierten einen Untersuchungsrahmen, der die Überprüfung sowohl der "self-serving bias"-Hypothese als auch der aus

kognitionstheoretischer Perspektive vertretenen Erwartungshypothese erlaubt. Ihre studentischen Vpn wurden kurz vor einer Semesterabschlußklausur aufgefordert, den Prozentsatz ihrer korrekten Antworten vorherzusagen und die vier von WEINER et al. (1972) spezifizierten Kausalfaktoren Fähigkeit, Anstrengung, Aufgabenschwierigkeit und Glück hinsichtlich ihrer antizipierten Bedeutung für das Testergebnis zu beurteilen. Im Anschluß an die Klausur wurde den Vpn zusammen mit dem Klausurergebnis wiederum die Frage nach der Bedeutung der vier Kausalfaktoren für das Zustandekommen des Prüfungsergebnisses vorgelegt, verbunden mit der Aufforderung, ihr Ergebnis bei der nächsten Klausur vorherzusagen. Für die Gewichtung der vier Kausalfaktoren stand den Vpn eine elfstufige Skala von -5 (behindernd) bis +5 (unterstützend) zur Verfügung.

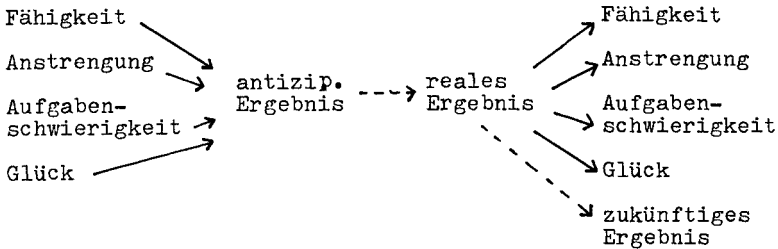
Bei der Auswertung der Daten wurden in einem ersten Schritt regressionsanalytisch diejenigen Kausalfaktoren ermittelt, denen für die Vorhersage des Prüfungsergebnisses das stärkste Gewicht zukam. Aufgrund dieser Informationen konnten dann die Hypothesen auf der Basis des Erwartungs-Bestätigungs-Modells präzisiert werden:

- a) die Bestätigung einer Erwartung hat zur Folge, daß derjenige Kausalfaktor, der die Basis der Ausgangserwartung darstellte, auch als entscheidende Verursachungsbedingung des tatsächlich eingetretenen Verhaltensergebnisses herangezogen wird, und
- b) die Bestätigung einer Erwartung führt zum Rückgriff auf stabile Kausalfaktoren, während bei mangelnder Bestätigung Verhaltens-effekte stärker auf instabile Verursachungsbedingungen zurückgeführt werden.

Aus dem Modell der selbstwertbezogenen Voreingenommenheiten wird folgende Alternativhypothese abgeleitet:

- c) hohe Testergebnisse führen zu einer Betonung der fördernden Wirkung interner Kausalfaktoren, niedrige Ergebnisse werden von den Vpn dagegen auf den behindernden Einfluß externer Ursachen zurückgeführt.

Die Verknüpfung der Untersuchungsvariablen in einem regressionsanalytischen Modell läßt sich in folgendem Schema veranschaulichen (Abb. 6):



Die Ergebnisse der einzelnen Regressionsanalysen favorisieren insgesamt das Modell der selbstwertbezogenen Attribution gegenüber den Hypothesen der Erwartungsbestätigung. Die Hypothesen a) und b) wurden von den Daten nicht bestätigt: diejenigen Kausalfaktoren, die für die Vorhersage des Prüfungserfolgs als maßgeblich ermittelt wurden (Fähigkeit bzw. Anstrengung) wurden bei der Erklärung erwartungskonformer Ergebnisse nicht stärker gewichtet als bei erwartungswidrigen Resultaten (Hypothese a)). Auch der postulierte Zusammenhang zwischen Erwartungsbestätigung und stabilen Kausalfaktoren bzw. Erwartungswiderlegung und variablen Kausalfaktoren (Hypothese b)) wurde nicht bestätigt. Die Beurteilung der vier Kausalfaktoren war insgesamt unabhängig von dem Grad der Erwartungsbestätigung.

Der in Hypothese c) vorhergesagte Zusammenhang zwischen Handlungsergebnis und interner bzw. externer Attribution fand dagegen Bestätigung: hohe Testleistungen wurden auf die fördernde Wirkung interner Ursachen zurückgeführt, geringe Testleistungen dagegen mit dem behindernden Einfluß äußerer Verursachungsbedingungen erklärt. Der Einfluß der Prüfungsleistung auf die Leistungserwartung bei zukünftigen Prüfungen ist nach den Ergebnissen der varianzanalytischen Auswertung gering. Auch wenn die erbrachte Testleistung geringer als erwartet ausfällt, wird für zukünftige Leistungsanforderungen an der ursprünglich hohen Leistungserwartung festgehalten. Im Rahmen der Leistungsmotivationsforschung wurde diese mangelnde Bereitschaft zur Revision von Leistungserwartungen aufgrund von Erwartungswiderlegungen als Ausdruck eines durch die 'Furcht vor Mißerfolg' gekennzeichneten Leistungsmotivs **konzeptualisiert**. (HECKHAUSEN, 1980; SCHNEIDER & SCHMALT, 1981).

Problematisch bleibt jedoch auch an der Untersuchung von DAVIS & STEPHAN (1980), daß zur Gegenüberstellung der beiden Alternativkonzeptionen unterschiedliche Prädiktor- und Kriteriumsvariablen herangezogen wurden. Bei der Überprüfung der Erwartungskonzeption stellte die Diskrepanz zwischen vorhergesagtem und tatsächlichem Prüfungsergebnis die Prädiktorvariable der Kausalattribution und die absoluten Werte der vier Posttest-Attributionen die Kriteriumsvariablen dar. Zur Überprüfung des Modells der selbstwertbezogenen Attribution wurde das tatsächliche Prüfungsergebnis als Prädiktor und die vier Posttest-Attributionen unter Berücksichtigung der Vorzeichen als Kriteriumsmaße herangezogen (d.h. es wurde lediglich die rechte Hälfte des in Abb. 6 dargestellten Modells berücksichtigt).

Es handelt sich damit bei der Untersuchung von DAVIS & STEPHAN (1980) nicht um eine 'kritische Studie' in der Auseinandersetzung um die Bedeutung kognitiver vs. motivationaler Prozesse bei der Kausalattribution. Die Untersuchung bietet nicht die Möglichkeit, einen beobachteten Effekt durch rivalisierende Konzeptionen zu erklären, vielmehr werden zwei unterschiedliche Fragestellungen untersucht und anschließend unter dem Aspekt der Überlegenheit kognitionstheoretischer bzw. motivationstheoretischer Erklärungsansätze gegeneinander abgewogen.

Die Studie von STEPHAN, BERNSTEIN, STEPHAN & DAVIS (1979) versteht sich ebenfalls als kritische Untersuchung in der Debatte um informationstheoretische vs. motivationale Erklärungsmodelle der Kausalattribution von Erfolg und Mißerfolg. Wiederum wird die Hypothese der Erwartungsbestätigung bzw. -widerlegung als Determinante der Attribution mit der Annahme konfrontiert, die Valenz des Handlungsergebnisses im Sinne von Erfolg oder Mißerfolg sei ausschlaggebend für die Wahl interner bzw. externer Verhaltenserklärungen. Im Unterschied zu der Arbeit von DAVIS & STEPHAN (1980) wird die Erfolgserwartung nicht einfach vor der Testaufgabe erfragt, sondern durch die Aufnahme eines Vortests in das Untersuchungsdesign experimentell manipuliert. Ziel dieser vorgeschalteten Aufgabe war es, in den Vpn aufgrund ihres Abschneidens im Vortest hohe bzw. niedrige Erfolgserwartungen für die eigentliche Testaufgabe zu er-

zeugen. Zusätzlich zur Höhe der Erfolgserwartung wurde auch die Basis der Erfolgserwartung (Fähigkeit vs. Aufgabenschwierigkeit) und die Information über den inhaltlichen Zusammenhang zwischen Vor- und Haupttest durch entsprechende Instruktionen variiert.

Wie bei DAVIS & STEPHAN (1980) wird auch hier nach dem Modell der Erwartungsbestätigung vorhergesagt, daß bei erwartungskonformem Abschneiden stärker auf den Kausalfaktor zurückgegriffen wird, der die Basis der Erwartung bildete als bei erwartungswidrigem Handlungsergebnis, und dieser Zusammenhang besonders dann deutlich hervortritt, wenn die Vpn an eine hohe inhaltliche Übereinstimmung der beiden Testaufgaben glauben. Demgegenüber sagt das Modell der selbstwertbezogenen Voreingenommenheit voraus, daß unabhängig von der Erwartung der Vpn Erfolg auf die eigene Fähigkeit, Mißerfolg dagegen auf die Aufgabenschwierigkeit zurückgeführt wird.

STEPHAN et al. (1979, 7) stellen den Ablauf ihrer Untersuchung in einem Diagramm dar, das in Tabelle 3 wiedergegeben und um die unter den rivalisierenden Konzeptionen erwarteten Kausalattributionen ergänzt wird.

Die Ergebnisse bestätigen eindeutig die Vorhersagen auf der Basis motivationaler Voreingenommenheiten. Die Bedeutung dieses empirischen Belegs wird jedoch dadurch eingeschränkt, daß sich die Manipulation der Erwartungsunterschiede als ungenügend erwies. Zwar lagen die Erfolgsschätzungen unter der Bedingung hoher Erfolgserwartung signifikant höher als unter der Bedingung geringer Erfolgserwartung, doch gaben auch noch die Vpn mit 'geringer' Erfolgserwartung an, besser abzuschneiden als 63% ihrer Altersgruppe.

In einer zweiten Studie im Rahmen einer konkreten Prüfungssituation versuchen die Autoren, diesem Problem zu entgehen. Im Verlauf eines Semesters nahmen die Vpn an drei Leistungstests teil, für die jeweils die Ausgangserwartungen (im Sinne der Höhe und Basis der Erwartung) und die Attribution der tatsächlich erzielten Ergebnisse ermittelt wurden. Die Ergebnisse stimmten wiederum mit dem Modell der selbstwertbezogenen Voreingenommenheiten überein und lassen den Einfluß von Erfolgs- bzw. Mißerfolgserwartungen als

	Zeitliche Abfolge der Untersuchung				Erwartungshypothese	Hypothese der selbstwertbezogenen Attrib.
Bedingung:						
Erwartung auf der Basis v. Fähigkeit	Aufg. I	Feed-back	Aufg. II	Feed-back		
<u>Hohe Erwartung:</u>						
Bestätigt		Erfolg	} Zushg. zw. I und II	Erfolg	E stärker intern als ME	E intern, ME extern
Nicht bestätigt		Erfolg		MiBerf.		
<u>Geringe Erwartung:</u>						
Bestätigt		MiBerf.	} Zushg. zw. I und II	MiBerf.	E stärker extern als ME	"
Nicht bestätigt		MiBerf.		Erfolg		
Erwartung auf der Basis v. Aufgabenschwierigkeit						
<u>Hohe Erwartung:</u>						
Bestätigt		Erfolg	} Kein Zushg. zw. I und II	Erfolg	E stärker extern als ME	"
Nicht bestätigt		Erfolg		MiBerf.		
<u>Geringe Erwartung:</u>						
Bestätigt		MiBerf.	} Kein Zushg. zw. I und II	MiBerf.	E stärker intern als ME	"
Nicht bestätigt		MiBerf.		Erfolg		

Tab. 3 : Untersuchungsablauf und Hypothesen der Studie von STEPHAN et al. (1979)

unbedeutend erscheinen.

Auch in dieser Studie war jedoch der Anteil der Vpn mit geringer Erfolgserwartung sehr klein: die Mehrzahl der Studenten erwartete, jeweils mehr als 75% der Testaufgaben korrekt zu lösen. Die in den einzelnen Gruppen erzielten Testergebnisse lagen sämtlich höher als 60% und verteilten sich damit auf die ersten drei der insgesamt fünf Benotungsstufen, so daß keine der Vpn einen Mißerfolg im eigentlichen Sinne, ein Nichtbestehen der Prüfung, hinnehmen mußte.

Hinzu kommt, daß die varianzanalytische Separatauswertung der drei Tests keine Aussagen über den Prozeßverlauf von Erwartungsbildung und Attribution zuläßt. Vor jedem Test werden die Vpn neu gruppiert, so daß die individuelle Konstanz bzw. Variabilität der Erwartung, Leistung und Kausalerklärung verschleiert wird. Unter diesem Gesichtspunkt ist eine weitere Arbeit aus diesem Autorenkreis von BERNSTEIN, STEPHAN & DAVIS (1979) von Bedeutung, in der - offenbar auf der Basis des gleichen Datenmaterials wie bei STEPHAN et al. (1979) - der Zusammenhang zwischen Erfolgserwartung und Kausalattribution einerseits und zwischen Handlungsabgang und Kausalattribution andererseits auf der Grundlage eines pfadanalytischen Modells untersucht wird.

Die Pfadanalyse erlaubt eine über korrelative Zusammenhänge hinausgehende Interpretation der kausalen Relationen von Untersuchungsvariablen (OPP & SCHMIDT, 1976; HOLM, 1977). Aufgrund der zeitlichen Abfolge der Erhebung gingen BERNSTEIN et al. (1979) von folgender kausaler Reihung ihrer Variablen aus:

- Grundlage der Erwartung für Test 1
- erwartetes Ergebnis bei Test 1
- tatsächliches Ergebnis bei Test 1
- Attributionen für Test 1
- Grundlage der Erwartung für Test 2
- erwartetes Ergebnis für Test 2
- ...
- Attributionen für Test 3.

Die sukzessiven Abhängigkeiten von Testerwartung, -ergebnis und -attribution, die sich aufgrund der signifikanten Pfadkoeffizienten zeigten, werden von BERNSTEIN et al. (1979, 1817) folgendermaßen zusammengefaßt:

Initially, people tend to believe that they will be lucky and are overoptimistic regarding their chances for success. Later, the more experience students gain with a task and the more accurate their expectations become, the more expectancies are based on internal factors, especially effort.

Vor dem Hintergrund dieser Erkenntnis entwickeln die Autoren in einem zweiten Schritt ein reformuliertes Erwartungsmodell, das wiederum mit der Hypothese der selbstwertbezogenen Attribution konfrontiert wird und von folgenden Hypothesen ausgeht:

- a) Erwartungsbestätigung übt einen signifikanten Einfluß auf die Anstrengungsattribution bei der Leistungserklärung für Test 2 und 3 aus, weil die Erwartungen für diese beiden Tests überwiegend von der Variable Anstrengung bestimmt werden. Erwartungskonforme Ergebnisse werden stärker auf Anstrengung zurückgeführt als erwartungsdiskrepante Ergebnisse.
- b) Die Kausalfaktoren Fähigkeit und Aufgabenschwierigkeit werden von der Erwartungsbestätigung nicht beeinflusst, da sie nicht als Grundlage der Erwartungsbildung herangezogen werden.
- c) Unerwartete Ergebnisse werden stärker auf den Kausalfaktor Glück bzw. Pech zurückgeführt als erwartete Ergebnisse.

Wie den in Tabelle 4 (nach BERNSTEIN et al., 1979, 1819) zusammengestellten Ergebnissen zu entnehmen ist, stimmen die Daten mit dem Ansatz des "self-serving bias" überein, sprechen jedoch gegen das reformulierte Erwartungsmodell. Im Gegensatz etwa zu Hypothese a) wird die Bestätigung einer geringen Leistungserwartung, d.h. Mißerfolg, in geringerem Maße durch die Variable Anstrengung erklärt als die Widerlegung einer geringen Leistungserwartung, d.h. Erfolg. Ebenfalls in Bestätigung motivationaler Voreingenommenheiten werden erwartete und unerwartete Erfolge signifikant stärker durch Fähigkeit erklärt als erwartete und unerwartete Mißerfolge. Die Variable Aufgabenschwierigkeit wird dagegen nur bei Mißerfolg (erwartetem ebenso wie unerwartetem) als entscheidender Verursachungsfaktor angesehen. Glück bzw. Pech schließlich sind für

Tab. 4 :

Attri- bution	Hohe Erwartung		Geringe Erwartung	
	Bestätigt (Erfolg)	Nicht bestätigt (Mißerfolg)	Bestätigt (Mißerfolg)	Nicht bestätigt (Erfolg)
Anstrengung				
Test 1	5.1	.9	1.8	3.2
Test 2	5.1	-.2	1.3	3.2
Test 3	5.9	.2	1.2	3.8
Fähigkeit				
Test 1	4.5	1.4	-.9	3.7
Test 2	5.1	-.1	-.2	5.4
Test 3	5.2	-1.4	-1.7	4.0
Aufgaben- schwierigkeit				
Test 1	-2.3	6.0	4.1	-.8
Test 2	-1.1	6.0	5.5	.9
Test 3	1.0	5.4	2.8	1.3
Glück				
Test 1	-.2	2.9	2.4	2.5
Test 2	1.0	2.7	1.5	3.8
Test 3	2.1	5.4	2.8	3.7
Intern/ Extern				
Test 1	11.9	-6.9	-7.0	5.9
Test 2	10.0	-8.8	-5.9	3.7
Test 3	8.2	-12.4	-6.3	2.7
<p>Hohe Werte indizieren eine stärkere Gewichtung des entsprechenden Kausalfaktors, positive bzw. negative Vorzeichen seine fördernde bzw. behindernde Wirkung.</p>				

die Erklärung von erwartetem Erfolg von geringster, für die Erklärung von unerwartetem Mißerfolg dagegen von größter Bedeutung.

BIERHOFF-ALFERMANN et al. (1980) untersuchten die Kausalinterpretationen von Sportlern für ihr Abschneiden bei Schwimmwettkämpfen und nahmen dabei ebenfalls auf die Kontroverse zwischen Erwartungskonzeption und "self-serving bias"-Hypothese Bezug. Die Vpn wurden aufgrund ihrer eigenen Leistungsbeurteilung in erfolgreiche und erfolglose Teilnehmer unterschieden. Sie hatten die Bedeutung 15 vorgegebener Kausalfaktoren auf einer Skala von 0 (völlig unzutreffend) bis 100 (sehr zutreffend) einzuschätzen: Erfahrung, Training, Wille zum guten Platz, Wille zur guten Zeit, Trainer, Förderung durch die Umgebung, Leistung der Konkurrenz, Zurufe, natürliche Veranlagung, Freude am Wettkampf, seelische Verfassung, körperliche Verfassung, Besonderheit der Aufgabe, Glück/Pech sowie Wettkampfbedingungen (vgl. BIERHOFF-ALFERMANN et al., 1980, 62). Zusätzlich wurde ermittelt, in welchem Maße die erbrachte Leistung die Erwartungen der Vpn übertraf bzw. unterschritt. Die Bedeutsamkeit der Leistungsanforderung wurde durch die Gegenüberstellung der Attributionen von Teilnehmern der deutschen Meisterschaft mit denen der Teilnehmer eines Freundschaftswettkampfes auf Vereinsniveau berücksichtigt.

Die Ergebnisse zeigen, daß bei der Suche nach Erklärungen für Erfolg interne und externe Kausalfaktoren als etwa gleichermaßen zutreffend angesehen werden: die Mittelwerte der Gewichtungen variierten über die einzelnen Kausalfaktoren zwischen 58.1 und 76.1 in der Bedingung hoher Bedeutsamkeit und zwischen 47.5 und 62.1 bei geringer Bedeutsamkeit. Bezogen auf die Erklärung von Mißerfolg werden demgegenüber bei hoher Bedeutsamkeit des Wettkampfes die vorgegebenen Kausalfaktoren insgesamt als wenig zutreffend beurteilt (die Mittelwerte liegen zwischen 4.2 und 12.6, bei geringer Bedeutsamkeit dagegen zwischen 26.3 und 43.6). Systematische Differenzen zwischen internen und externen Kausalfaktoren wurden nicht ermittelt. Die Autoren erklären die Unerklärbarkeit des Mißerfolgs als Variante defensiver, selbstwertverteidigender Attributionen; die Verantwortlichkeit für Mißerfolg wird durch die Unerklärbarkeit seines Zustandekommens minimiert, vor allem dann, wenn das

zu erklärende Handlungsergebnis von hoher individueller Bedeutsamkeit ist.

Eine andere Erklärung für diesen 'Ratlosigkeitseffekt' läßt sich aus dem Ergebnis ableiten, daß die erfolglosen Vpn **angaben, mit ihrer Leistung ihre eigene Erwartung unterschritten zu haben.** Da gerade Sportler aufgrund ständiger Leistungsmessungen über eine relativ genaue Einschätzung ihrer eigenen Leistungsfähigkeit verfügen dürften, könnte ein unerwarteter Mißerfolg auch nach rationalen Überlegungen für sie unerklärlich sein. Abgesehen davon, daß die unterschiedliche Bedeutsamkeit von den Autoren lediglich unterstellt wird, für die jeweiligen Sportler der Einsatz in einem Vereinswettkampf aber möglicherweise eine ebensolche relative Bedeutung besitzt wie eine Meisterschaftsteilnahme, ergibt sich in diesem Zusammenhang ein weiterer Einwand: Die Unterschiede zwischen den Meisterschaftsteilnehmern und den Schwimmern bei dem Freundschaftstreffen, die von BIERHOFF-ALFERMANN et al. (1980) als Ausdruck der unterschiedlichen Bedeutsamkeit der beiden Sportereignisse interpretiert werden, lassen sich aus informationstheoretischer Sicht auch dadurch erklären, daß die Teilnahme an einer deutschen Meisterschaft zwangsläufig eine kontinuierliche 'Erfolgsbiographie' voraussetzt, die einen Mißerfolg um so unerklärlicher erscheinen läßt.

Zur Entkräftung von Alternativerklärungen auf der Grundlage des Erwartungs-Bestätigungs-Modells konfrontierten BIERHOFF-ALFERMANN et al. (1980) Vpn mit einer ihnen unbekanntem Testaufgabe und vermittelten ihnen ein von ihrer tatsächlichen Leistung unabhängiges Erfolgs- oder Mißerfolgsfeedback. In dieser Studie gewichteten die Vpn interne Kausalfaktoren bei der Erklärung von Erfolg stärker als bei Mißerfolg. Bei der Beurteilung der externen Kausalfaktoren zeigten sich keine Unterschiede in Abhängigkeit von der Valenz des Handlungsergebnisses. Da das Erfolgs- bzw. Mißerfolgsfeedback so manipuliert wurde, daß die Ausgangserwartungen der Vpn über- bzw. unterschritten, in jedem Fall also widerlegt wurden, lassen sich die Befunde dieser Studie im Sinne der Annahme selbstwertbezogener Verzerrungen der Kausalattribution interpretieren. Über den Einfluß der subjektiven Bedeutsamkeit lassen sie jedoch keine eindeutigen

Aussagen zu.

Die diskutierten Studien, die die Hypothese der selbstwertbezogenen Attribution mit dem informationstheoretischen Erklärungsansatz der Erwartungsbestätigung bei der Kausalinterpretation von Erfolg und Mißerfolg kontrastieren, sprechen insgesamt stärker dafür, die Tendenz zu interner Attribution von Erfolg und externer Attribution von Mißerfolg als Ausdruck selbstwertbezogener Bedürfnisse zu interpretieren. Beide Konzeptionen gehen jedoch bei ihren Erklärungen von der Existenz eines "bias" aus, ohne sich explizit auf einen Vergleichsmaßstab 'unvoreingenommener' Attributionen zu beziehen.

STEVENS & JONES (1976) konzipierten eine der wenigen Untersuchungen, die die Hypothesen zur selbstwertbezogenen Attribution ausdrücklich mit den Vorhersagen eines kognitiven Attributionsmodells vergleichen, wie es in der eingangs zitierten Definition motivationaler Voreingenommenheiten von SCHNEIDER, HASTORF & ELLSWORTH (1979) gefordert wird. Aus KELLEYS Kovariationsprinzip (vgl. Kapitel 2.1.1.3) leiten STEVENS & JONES vier Vorhersagen ab, die mit der Hypothese der selbstwertbezogenen Attribution - mehr persönliche Verantwortung für Erfolg als für Mißerfolg - konfrontiert werden:

- a) Fähigkeitsattributionen sind bei geringer Distinktheit stärker ausgeprägt als bei hoher, ebenso bei geringem Konsensus stärker als bei hohem. Hohe Konsistenz führt zu einer Verstärkung dieser Unterschiede.
- b) Anstrengungsattributionen sind bei hoher Distinktheit ausgeprägter als bei niedriger, ebenso bei hoher Konsistenz und hohem Konsensus stärker ausgeprägt als bei geringer Konsistenz und geringem Konsensus.
- c) Die Aufgabenschwierigkeit wird bei hohem Konsensus und hoher Konsistenz stärker gewichtet als bei geringem Konsensus und geringer Konsistenz.
- d) Die Bedeutung von Glück bzw. Pech wird bei hoher Distinktheit stärker gewichtet als bei geringer, ebenso bei geringer Konsistenz und geringem Konsensus stärker als bei hoher Konsistenz

und hohem Konsensus.

Zur Verdeutlichung der postulierten Zusammenhänge werden in Tabelle 5 die Konfigurationen von Informationen dargestellt, die nach STEVENS & JONES (1976, 811) unter Zugrundelegung des KELLEY-schen ANOVA-Modells zur Attribution eines Handlungseffekts auf einen der vier Kausalfaktoren führen:

Tab. 5 :

	<u>Distinktheit</u>	<u>Konsensus</u>	<u>Konsistenz</u>	<u>Kausalfaktor</u>
Hypothese a)	gering	gering	hoch	→ Fähigkeit
Hypothese b)	hoch	gering	gering	→ Anstrengung
Hypothese c)		hoch	hoch	→ Aufgabenschwierigkeit
Hypothese d)	hoch	gering	gering	→ Glück/ Pech

Die Auswertung der Ergebnisse ohne Berücksichtigung des Handlungsausgangs Erfolg vs. Mißerfolg bestätigte keine der vier Hypothesen. Vielmehr unterstützten die Befunde deutlich die Annahme motivationaler Voreingenommenheiten: Erfolg wird durchgängig und unabhängig von unterschiedlichen Konsensus-, Konsistenz- und Distinktheitsinformationen auf die personinternen Kausalfaktoren Fähigkeit und Anstrengung zurückgeführt, Mißerfolg dagegen durch Pech erklärt. Die Diskrepanz zwischen dem nach KELLEY zu erwartenden Attributionsverhalten und den empirisch ermittelten Kausalattributionen ist besonders augenfällig für diejenigen Vpn, die konsistent Mißerfolgsfeedback erhielten bei gleichzeitig geringer Distinktheits- und Konsensusinformation. Für diese Gruppe sagt Hypothese a) die Attribution des Handlungsergebnisses auf Fähigkeitsvariablen voraus, während die Vpn ihren Mißerfolg unter Rückgriff auf die Variable 'Zufall' bzw. 'Pech' erklärten.

STEVENS & JONES (1976) weisen signifikante Abweichungen ihrer Vpn von einem rational bestimmten Attributionsverhalten nach, die in ihrer systematischen Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg als überzeugender Beleg für den Einfluß selbstwertbezogener Bedürfnisse gelten können.

2.2.1.2 Zentralität als aufgabenspezifische Moderatorvariable der Attribution

Während in den bisher angeführten Studien die grundsätzliche Frage nach der Existenz eines "self-serving bias" im Mittelpunkt stand, finden sich in der vorliegenden Literatur auch vereinzelte Untersuchungen, die sich dem Problem zugewandt haben, unter welchen Bedingungen mit dem Auftreten selbstwertbezogener Voreingenommenheiten zu rechnen ist. Dabei wird der Wichtigkeit, die bestimmte experimentell vorgegebene Anforderungen und Situationen für die Vpn besitzen, besondere Bedeutung beigemessen.

LUGINBUHL, CROWE & KAHAN (1975) belegten in zwei Studien zur Diskriminierung von Wahrnehmungsreizen, daß Erfolg intern, Mißerfolg dagegen extern attribuiert wird. Zusätzlich ermittelten sie einen interessanten Interaktionseffekt im Zusammenhang mit der Unterscheidung stabiler (Fähigkeit und Aufgabenschwierigkeit) und instabiler (Anstrengung und Glück) Kausalfaktoren: erfolgreiche Vpn führten ihre Leistung auf instabile Ursachen zurück, während erfolglose Vpn ihr Versagen dem Einfluß stabiler Kausalfaktoren zuschrieben. Vorherige Informationen über den Schwierigkeitsgrad der Aufgabe übten keinen Einfluß auf die Attributionsmuster für Erfolg und Mißerfolg aus. Der Effekt der Stabilität bzw. Variabilität von Kausalfaktoren, der sowohl der Annahme selbstwertsteigernder bzw. **-verteidigender** Attributionen als auch der Erwartungshypothese konzeptuell widerspricht, wird von LUGINBUHL et al. (1975, 93) im nachhinein mit der geringen persönlichen Bedeutsamkeit der Leistungsanforderung und damit auch des Handlungsergebnisses für die Vpn erklärt. Ihr Abschneiden bei einer relativ abstrakten Wahrnehmungsaufgabe war für die Vpn offenbar kein für ihre Selbsteinschätzung bedeutsames Ereignis.

Die Bedeutung der Selbstwertrelevanz oder 'Ich-Beteiligung' für Attributionsunterschiede bei Erfolg und Mißerfolg wird in der Arbeit von MILLER (1976) systematisch untersucht. Er variierte die Ich-Beteiligung der Vpn, indem er unterschiedliche Informationen über die Zuverlässigkeit und Aussagekraft der Testaufgabe vorlegte. Hohe Ich-Beteiligung wurde induziert, indem der von den Vpn zu bearbeitende Test zur sozialen Auffassungsgabe ("social perceptiveness") als gründlich erprobtes Instrumentarium dargestellt wurde, bei dem ein positives Ergebnis hoch mit anderen sozial wünschenswerten Eigenschaften wie Intelligenz und persönlicher Zufriedenheit korrelierte.

In Bestätigung der Untersuchungshypothesen fand MILLER, daß erfolgreiche Vpn ihr Testergebnis stärker intern attribuierten als erfolglose Vpn. Dieser Unterschied war bei den Untersuchungsteilnehmern in der Bedingung hoher Ich-Beteiligung signifikant stärker ausgeprägt als bei geringer Ich-Beteiligung. Es ist jedoch festzuhalten, daß auch bei geringer induzierter Ich-Beteiligung (durch die Information geringer Validität und Erprobtheit des Testverfahrens) Attributionsunterschiede in Abhängigkeit vom Leistungsergebnis nachgewiesen wurde. Daraus läßt sich der Schluß ableiten, daß die Teilnahme an einer Testuntersuchung zumindest für studentische Vpn, wie sie von MILLER herangezogen wurden, per se eine hohe Ich-Beteiligung erzeugt.

ROSS, BIERBRAUER & POLLY (1974) eröffneten mit ihren grundsätzlichen Zweifeln an der heuristischen Nützlichkeit und theoretischen Vertretbarkeit des Konzepts selbstwertbezogener Voreingenommenheiten im Attributionsprozeß die bis heute (vgl. MILLER, 1978; WEARY, 1979; 1980; TILLMAN & CARVER, 1980) nicht erlahmte Diskussion zwischen Verfechtern und Gegnern einer motivationalen Interpretation von Attributionsunterschieden für Erfolg und Mißerfolg. Ihre Ergebnisse sind jedoch unter dem Aspekt der Bedeutung oder Zentralität der Leistungsanforderung für die Selbsteinschätzung der Vpn kritisch zu betrachten.

ROSS et al. (1974) verglichen die Attributionen, die erfolgreiche und erfolglose Lehrer für das Lernergebnis eines Schülers abgaben,

und versuchten dabei, den möglichen Einfluß von Informationsunterschieden (im Sinne der perzipierten Wahrscheinlichkeit von Erfolg und Mißerfolg aufgrund der Einschätzung der Aufgabe und der Fähigkeiten des Schülers) zu kontrollieren. Der Grad der Selbstwertrelevanz wurde berücksichtigt, indem neben ausgebildeten Lehrern (hohe Selbstwertrelevanz) eine Gruppe von Studenten ohne vorherige Unterrichtserfahrung (geringe Selbstwertrelevanz) als Vpn herangezogen wurden. Für die erwarteten Attributionsunterschiede für Erfolg und Mißerfolg auf dem Hintergrund des Modells der motivationalen Voreingenommenheiten wurden folgende Hypothesen formuliert:

- a) Unterrichtende halten Schüler-Merkmale bei der Erklärung von Mißerfolg für ausschlaggebender als bei der Erklärung von Unterrichtserfolg. Erfolgreicher Unterricht wird dagegen stärker unter Rückgriff auf Lehrer-Faktoren als Verursachungsbedingungen erklärt.
- b) Diese Attributionsunterschiede treten in der Gruppe der ausgebildeten Lehrer deutlicher hervor als bei den studentischen Vpn.

Die Aufgabe der Vpn bestand darin, einem elfjährigen Schüler orthographisch schwierige Wörter beizubringen. Erfolgskriterium war die Anzahl der vom Schüler korrekt geschriebenen Wörter. Zur Kontrolle der Erwartungsvariable wurde den Vpn mitgeteilt, daß ein Testergebnis von 18 richtigen bei insgesamt 25 Wörtern einer durchschnittlichen Leistung entsprach und das Fähigkeitsniveau des Schülers bezogen auf seine Altersgruppe als durchschnittlich anzusehen sei.

Die Ergebnisse stehen in signifikanten Widerspruch zu den Untersuchungshypothesen: Die Vpn gewichteten die auf den Lehrer, d.h. auf ihr eigenes Verhalten bezogenen Kausalfaktoren bei Mißerfolg des Schülers als bedeutsamer als bei erfolgreichem Abschneiden, während den auf den Schüler bezogenen Kausalfaktoren bei der Erklärung eines Unterrichtserfolges stärkeres Gewicht beigemessen wurde als bei Mißerfolg. Entgegen der erwarteten Bedeutung der Selbstwertrelevanz erwiesen sich diese Attributionsunterschiede

bei den ausgebildeten Lehrern im Vergleich mit den studentischen Vpn als ausgeprägter.

Der hieraus abgeleitete Schluß, die Selbstwertrelevanz der Aufgabe könne nicht als vorhersagekräftige Moderatorvariable selbstwertbezogener Attributionen betrachtet werden, erscheint jedoch angesichts der Tatsache, daß die Selbstwertbedeutsamkeit in dieser Studie nicht gemessen oder experimentell manipuliert, sondern von den Autoren unterstellt wurde, als verfrüht. Bezogen auf die Realitätsnähe des Untersuchungsdesigns ist weiterhin zu fragen, ob die Operationalisierung von Erfolg und Mißerfolg mit der subjektiven, allerdings nicht erfaßten Erfolgs-/Mißerfolgsdefinition der Lehrer in Einklang stand. Es erscheint zweifelhaft, daß Lehrer eine einmalig erbrachte Rechtschreibleistung eines ihnen unbekanntem Schülers als bedeutsamen Indikator der eigenen Unterrichtsfähigkeiten auffassen, dem eine hohe Relevanz für ihre Selbsteinschätzung beigemessen wird (ZUCKERMAN, 1979, 249).

Diese Einwände sollen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Studie von ROSS et al. (1974) keine Anhaltspunkte für die konzeptuelle Validität des "self-serving bias" liefert. Vielmehr zielte sie darauf ab zu zeigen, daß die Problematik der Zentralität von Leistungsanforderungen im Zusammenhang mit der subjektiven Einschätzung von Erfolg und Mißerfolg und ihren erlebnismäßigen Korrelaten zu sehen ist.

Diesem Gesichtspunkt geht eine Untersuchung von WEARY (1980) nach, die den Zusammenhang zwischen Erfolgs- und Mißerfolgsfeedback einerseits und den affektiven Begleitreaktionen der Vpn andererseits analysiert. Als Untersuchungsrahmen wählte die Autorin eine simulierte Therapiesituation, in der das Therapeutenverhalten der Vpn Grundlage für Erfolgs- und Mißerfolgsbeurteilungen war.

Ausgehend von der Konzeptualisierung des "self-serving bias" als Ausdruck des Bedürfnisses, sich selbst in einem möglichst positiven Licht zu sehen, postuliert WEARY, daß Erfolg bzw. Mißerfolg bei einer Leistungsanforderung für das Individuum ein persönlich bedeutsames Ereignis darstellt. Hieraus leitet sie folgende Hypothesen ab, die im Mittelpunkt der Untersuchung stehen:

- a) Hohe Selbstattributionen nach Erfolg sind mit positiven affektiven Reaktionen verbunden und tragen zur Aufrechterhaltung dieser Emotionen bei.
- b) Geringe Selbstattributionen nach Mißerfolg sind mit negativen Emotionen verbunden und tragen zu ihrer Verminderung bei.

Als zusätzliche Determinanten der Kausalattribution ebenso wie der affektiven Reaktionen der Vpn wurden die Öffentlichkeit der Leistung und die Beziehung zwischen erwartetem und erzieltm Ergebnis berücksichtigt.

Die Ergebnisse unterstützen die erwarteten Zusammenhänge zwischen Öffentlichkeit der Leistung und Handlungsausgang: bei positivem Therapieausgang gewichteten die Vpn unter der Bedingung hoher Öffentlichkeit (neben dem VL, der den Therapieverlauf dokumentierte, war noch ein Beobachter anwesend) ihren Anteil am Zustandekommen des Erfolg stärker als unter der Bedingung geringer Öffentlichkeit (nur die Vpn selbst registrierten ihr Leistungsfeedback). Erfolgreiche Vpn gaben niedrigere Selbstattributionen bei hoher als bei geringer Öffentlichkeit ab.

In Übereinstimmung mit den Ausgangshypothesen wurde weiter ein hochsignifikanter Zusammenhang zwischen Handlungsausgang und affektiven Reaktionen ermittelt. Im Vergleich mit ihren Pretest-Werten auf den "Joy and Distress Scales" (IZARD, 1972) zeigten erfolgreiche Vpn eine deutliche Zunahme positiver bei gleichzeitiger Abnahme negativer Gefühle, während sich bei den erfolglosen Vpn eine umgekehrte Entwicklung nachweisen ließ. Die Öffentlichkeit der Leistung hatte im Gegensatz zu ihrer Bedeutung für die Kausalattribution auf die subjektive Gefühlslage der Vpn nach Erfolg oder Mißerfolg keinen Einfluß.

Die zusätzlich herangezogene Emotionsvariable positiver bzw. negativer Selbst-Gefühle ("Egotism"-Skala von IZARD, 1972), über deren Einfluß keine Hypothesen aufgestellt worden waren, wurde demgegenüber von der Öffentlichkeitsmanipulation beeinflusst: erfolgreiche Vpn berichteten positivere Selbstgefühle bei hoher als bei geringer Öffentlichkeit, erfolglose Vpn dagegen negativere Selbstgefühle

bei hoher als bei geringer Öffentlichkeit.

WEARY (1980, 356) schließt aus diesem Ergebnis, daß die "Egotism"-Variable als spezielles Maß des Selbstwertgefühls ein bedeutsamerer Indikator motivationaler Einflüsse im Attributionsprozeß ist als die allgemeine Gefühlslage der Vpn. Sie weist jedoch selbst darauf hin, daß die Frage nach den kausalen Relationen zwischen Selbstwertgefühl und selbstwertbezogener Attribution im Rahmen ihrer Arbeit nicht beantwortet werden kann. Über die Bedeutung der erwarteten Leistung für die Attribution des erzielten Ergebnisses, die im theoretischen Teil der Studie problematisiert wurde, wird in der Ergebnisdiskussion nichts mehr berichtet. Dennoch leistet die Untersuchung von WEARY durch die Validierung der Valenz und der korrespondierenden affektiven Bedeutsamkeit von Erfolg und Mißerfolg einen wichtigen Beitrag zur Diskussion um den "self-serving bias" im Prozeß der Kausalattribution.

2.2.1.3 Persönlichkeitsspezifische Moderatorvariablen selbstwertbezogener Voreingenommenheiten

In den bisher angeführten Studien stand der Nachweis einer generellen Attributionstendenz zur Debatte, die in bestimmten situativen Rahmenbedingungen Individuen dazu veranlaßt, größere persönliche Verantwortlichkeit für Erfolg anzuerkennen als für Mißerfolg. Im folgenden werden im Unterschied dazu Arbeiten angeführt, die selbstwertbezogene Kausalattributionen als Ausdruck eines differenziellen Attributionsstils auffassen. Dabei werden unterschiedliche Persönlichkeitsvariablen als Determinanten des "self-serving bias" analysiert. Eine Reihe von Untersuchungen bezieht sich eng auf die Konzeptualisierung von Attributionsunterschieden bei Erfolg und Mißerfolg als Manifestation selbstwertbezogener Bedürfnisse und zieht das als stabile Persönlichkeitseigenschaft verstandene Merkmal des Selbstwertgefühls heran. Andere Studien untersuchen Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg in Abhängigkeit von sozialer Ängstlichkeit, Selbstüberwachung, Angst vor Erfolg und Depressivität. Ein besonderer Schwerpunkt wird auf die Variable der generalisierten Kontrollerwartung im Sinne der Erwartung persönlicher vs. externer Kontrollinstanzen der Verstär-

kung gelegt (ROTTER, 1966).

Nach der Untersuchung von STREUFERT & STREUFERT (1969), die "self-serving bias"-Effekte bei Vpn mit geringer kognitiver Komplexität als besonders ausgeprägt nachwies, ist die Arbeit von FITCH (1970) eine der ersten Studien, die auf die empirische Überprüfung theoretischer Annahmen über die Wirksamkeit von Motivationseinflüssen im Attributionsprozeß unter Berücksichtigung konzeptuell bedeutsamer Moderatorvariablen abzielen. FITCH ging von zwei einander teilweise widersprechenden Hypothesen aus, die den Einfluß der Variable Selbstwertgefühl auf Kausalinterpretationen für Erfolg und Mißerfolg spezifizieren:

- a) Individuen sind bestrebt, Handlungsergebnisse so zu interpretieren, daß ihr Selbstwertgefühl gesteigert wird.
- b) Individuen interpretieren ihre Handlungsergebnisse in der Weise, daß das Ergebnis des Attributionsprozesses mit ihrem Selbstwertgefühl konsistent ist.

Für Personen mit hohem Selbstwertgefühl führen beide Hypothesen zu identischen Vorhersagen: es wird erwartet, daß diese Individuen Erfolg stärker intern, Mißerfolg dagegen stärker extern attribuieren. Für Vpn mit geringem Selbstwertgefühl wird unter Hypothese a) ebenfalls erwartet, daß sie Erfolg stärker intern und Mißerfolg stärker extern attribuieren. Hypothese b) sagt für diese Gruppe jedoch ein entgegengesetztes Attributionsmuster vorher: stärker interne Attributionen für Mißerfolg als für Erfolg, da das eigene Verschulden des Mißerfolgs eine mit dem geringen Selbstwertgefühl konsistente Interpretation darstellt. Zusätzlich bezieht FITCH die Entscheidungsfreiheit der Vpn zur Teilnahme an der Untersuchung als Attributionsdeterminante mit ein und postuliert einen positiven Zusammenhang zwischen dem Grad der Entscheidungsfreiheit und interner Kausalattribution.

Die Aufgabe der Vpn, die anhand der 'Tennessee Self-Concept Scale' (FITTS, 1964) in Gruppen mit hohem bzw. niedrigem Selbstwertgefühl klassifiziert wurden, bestand in einer Punktschätzaufgabe, bei der sie je nach experimenteller Bedingung Erfolgs- oder Mißerfolgsfeedback erhielten. In der Bedingung hoher Wahlfreiheit konnten

sich die Vpn nach ihrer grundsätzlichen Bereitschaftserklärung erneut entscheiden, ob sie an der Testaufgabe teilnehmen wollten, den übrigen Vpn wurde keine Wahlmöglichkeit angeboten. Zur Erfassung der Kausalattributionen wurden die Vpn aufgefordert, den Prozentsatz der Bedeutsamkeit der vier Kausalfaktoren Fähigkeit und Anstrengung (intern) sowie physische und geistige Verfassung bei der Testdurchführung und Glück (extern) so zu bestimmen, daß sich ihr Gesamturteil auf 100% addierte.

Die Hypothese der selbstaufwertenden Attributionstendenz wurde durch das Ergebnis, daß die Vpn beider Selbstwertgruppen in der Erfolgsbedingung signifikant stärkeres Gewicht auf interne Verursachungsbedingungen legten als die Vpn der Mißerfolgsbedingung, empirisch unterstützt. Die Hypothese der selbstwertkonsistenten Attribution für Individuen mit geringem Selbstwertgefühl wurde nur unter der Mißerfolgsbedingung bestätigt: diese Gruppe attribuierte Mißerfolg stärker intern als Personen mit hohem Selbstwertgefühl. Unter der Erfolgsbedingung trat diese Differenz nicht zutage. Die Variable Wahlfreiheit übte keinen signifikanten Einfluß auf die Kausalattribution aus.

Kritisch zu betrachten ist bei dieser Untersuchung die Klassifikation der vier vorgegebenen Kausalfaktoren auf der Dimension 'intern/extern'. Es ist zu fragen, ob die physische und intellektuelle Verfassung der Vpn bei der Testdurchführung tatsächlich als externer Kausalfaktor aufzufassen ist oder nicht eher als personbezogene Determinante des Handlungsergebnisses verstanden werden muß. Bezogen auf die empirische Evidenz für die Unterschiede in der Kausalattribution in Abhängigkeit vom Handlungsergebnis würde die Berücksichtigung dieses Einwandes jedoch aufgrund der insgesamt geringen Gewichtung dieses Faktors nicht zu grundsätzlich anderen Interpretationen führen. Die Problematik der Messung von Kausalattributionen, die hier angesprochen ist, wird in Kapitel 2.3.3 ausführlich diskutiert.

BURKE (1978) kritisiert an der Arbeit von FITCH (1970) neben der fragwürdigen Klassifikation der Kausalfaktoren die grobe Differenzierung in hohes bzw. geringes Selbstwertgefühl anhand der Median-

halbierung, vor allem jedoch die Vernachlässigung der Unterscheidung in stabile vs. instabile Verhaltensursachen, die in der Zusammenfassung von Fähigkeits- und Anstrengungsattributionen in einen Gesamt-Score der internen Attribution zum Ausdruck kommt. In ihrer Replikationsstudie, die wiederum die Konzeptionen selbstwertsteigernder vs. selbstwertkonsistenter Attribution gegeneinander stellt, zieht BURKE (1978) die vier Kausalfaktoren Fähigkeit, Anstrengung, Aufgabenschwierigkeit und Glück einzeln als abhängige Variablen heran. Auf dem Hintergrund der Frage, ob das Handlungsergebnis als solches oder seine Übereinstimmung mit der Ausprägung des Selbstwertgefühls die Kausalattribution bestimmt, überprüfte sie folgende Hypothesen:

- a) Erfolgreiche Handlungen werden stärker intern als extern attribuiert.
- b) Die Konsistenz zwischen der Höhe des Selbstwertgefühls und der Bewertungsrichtung des Handlungsergebnisses führt zum verstärkten Rückgriff auf stabile, Inkonsistenz dagegen zur Betonung instabiler Ursachenfaktoren.

Statt der Medianhalbierung gruppierte sie die Vpn nach dem unteren, mittleren und oberen Prozentrangbereich. In Übereinstimmung mit Hypothese a) wurde ein signifikanter Haupteffekt des Handlungsergebnisses auf die Gewichtung der vier Kausalfaktoren ermittelt. Der postulierte Zusammenhang zwischen Selbstwertgefühl und Stabilität der Ursachenfaktoren wurde nur für konsistente Handlungsergebnisse nachgewiesen: Erfolg wird bei hohem Selbstwertgefühl stärker auf Fähigkeit als auf Anstrengung zurückgeführt, Mißerfolg bei geringem Selbstwertgefühl stärker durch Aufgabenschwierigkeit als durch Pech erklärt. Inkonsistente Ergebnisse wurden dagegen nicht signifikant stärker auf instabile als auf stabile Ursachen zurückgeführt.

Bezogen auf die Fähigkeitsattributionen zeigte sich zusätzlich ein Interaktionseffekt zwischen Selbstwertgefühl und Handlungsausgang: Vpn mit mittlerem und hohem Selbstwertgefühl führen Erfolg als konsistentes Ergebnis stärker auf Fähigkeitseinflüsse zurück als Mißerfolg, Vpn mit geringem Selbstwertgefühl attribuieren (konsistenten)

Mißerfolg stärker fähigkeitsbezogen als Erfolg. Der Interaktionseffekt für die Gruppe mit geringem Selbstwertgefühl - und nur für diese Gruppe machen selbstwertsteigernde und selbstwertkonsistente Konzeptionen abweichende Vorhersagen - erreichte jedoch keine statistische Signifikanz. Außerdem bleibt unklar, in welcher Weise die Attributionen, die die Vpn für jeden Kausalfaktor auf einer Skala von 0 (keine Ergebnisursache) und 6 (starke Ursache) abzugeben hatten, in die Auswertung eingingen. Es werden keine Mittelwerte je Skala, sondern eine nicht näher erläuterte 'mittlere Zahl der Kausalattributionen' jeder Selbstwertgruppe für die vier Kausalfaktoren berichtet, so daß die Nachvollziehbarkeit der Ergebnisse sowie ihre Interpretation zugunsten der Hypothese selbstwertbezogener Attributionen problematisch bleibt.

STROEBE, EAGLY & STROEBE (1977) untersuchten ebenfalls den Zusammenhang zwischen Selbstwertgefühl und positiver bzw. negativer Färbung von Kausalattributionen. Vpn mit hohem bzw. geringem Selbstwertgefühl erhielten eine entweder positive oder negative Bewertung ihrer Person, wobei ihnen entweder mitgeteilt wurde, der Beurteiler habe seine Meinung frei äußern können ("sincere"-Bedingung) oder habe unter einer Rollenspielinstruktion eine ihm zudiktizierte Bewertungsrichtung vertreten ("role playing"-Bedingung). Abhängige Variable war die Antwort der Vpn auf die Frage, unter welcher Untersuchungsbedingung die Beurteilung ihrer Person zustande gekommen sei. Die Autoren erwarteten, daß Vpn mit hohem Selbstwertgefühl eine positive Beurteilung der "sincere"-Bedingung zuschreiben, negative Beurteilungen dagegen der Rollenspielinstruktion zuordnen würden. Für Personen mit geringem Selbstwertgefühl wurde der umgekehrte Zusammenhang postuliert: negative Beurteilung wird als Ausdruck der persönlichen Meinung des Beurteilers aufgefaßt, positive Beurteilung durch den dem Beurteiler zugewiesenen Standpunkt erklärt.

Diese Vorhersagen wurden empirisch bestätigt. Zusätzlich unterschieden sich die beiden Selbstwertgruppen in ihrer Einschätzung der Korrektheit der Beurteilungen: im Vergleich zu Vpn mit geringem Selbstwertgefühl hielten die Vpn mit hohem Selbstwertgefühl negative Beurteilungen für weniger korrekt, positive dagegen für korrekt.

ter. Unabhängig von der Selbstwertausprägung wurden die Vermittler positiver Einschätzungen als bessere Beurteiler angesehen als Personen, die negative Beurteilungen abgaben.

Auch ZUCKERMAN & ALLISON (1976) erbrachten einen Beleg für den Einfluß motivationaler Voreingenommenheiten bei der Kausalattribution des eigenen Verhaltens, wenn auch von einer von der Konzeption des "self-serving bias" abweichenden Position aus. Sie setzten die Angst vor Erfolg (erfaßt mit der von den Autoren entwickelten "Fear of Success Scale") in Relation zur Interpretation von Erfolg und Mißerfolg und fanden, daß hoch erfolgsängstliche Vpn Erfolg stärker extern und Mißerfolg stärker intern attribuieren als Vpn mit gering ausgeprägter Angst vor Erfolg. Zusätzlich wurde eine negative Korrelation zwischen Angst vor Erfolg und der dem eigenen Erfolg zugemessenen Bedeutung ermittelt. Angst vor Erfolg äußert sich damit nicht nur in der Ablehnung persönlicher Verantwortlichkeit für positive Handlungsausgänge, sondern auch in einer Minimierung der diesen Ergebnissen zugeschriebenen persönlichen Bedeutsamkeit.

In der Untersuchung von FEATHER & SIMON (1973) attribuierten Vpn mit hoher Angst vor Erfolg ihre positiven Handlungsergebnisse ebenfalls stärker extern und Mißerfolg weniger extern als Vpn ohne Angst vor Erfolg. Die Gewichtung der internen Kausalfaktoren variierte jedoch nicht in Abhängigkeit von der Erfolgsängstlichkeit der Vpn. Weiterhin zeigten beide Gruppen die Tendenz, erwartete Ergebnisse stärker auf stabile, unerwartete Ergebnisse dagegen stärker auf variable Kausalfaktoren zurückzuführen.

KUIPER (1978) stellte den Kausalattributionen nicht-depressiver Vpn für Erfolg und Mißerfolg die Verhaltenserklärungen depressiver Personen gegenüber. In Übereinstimmung mit der "self-serving bias"-Hypothese gaben die nicht-depressiven Vpn signifikant interne Attributionen für Erfolg und externe Verhaltenserklärungen für Mißerfolg ab. Auf der Basis des wiederholt nachgewiesenen Zusammenhangs zwischen Depressivität und negativem Selbstkonzept hatte KUIPER (1978, 238) für die Gruppe der Depressiven ein entgegengesetztes Attributionsmuster erwartet. Auch ICKES & LAYDEN (1978)

hatten für Personen mit geringem Selbstwertgefühl die Neigung nachgewiesen, Erfolg stärker extern und Mißerfolg stärker intern zu attribuieren. Die depressiven Vpn führten jedoch sowohl Erfolg als auch Mißerfolg auf interne Kausalfaktoren zurück. Als mögliche Erklärung dieses unerwarteten Ergebnisses führt KUIPER die von BECK (1967) aufgestellte These an, daß depressive Personen Situationsunterschiede (etwa im Sinne von erfolgreichen vs. erfolglosen Handlungsergebnissen) zwar korrekt wahrnehmen, jedoch unfähig sind, ihr Verhalten (hier: ihre Kausalattributionen) entsprechend zu verändern. In diese Richtung weisen auch die Befunde von MENAPACE & DOBY (1976), die zeigen, daß psychiatrische Rehabilitationspatienten ihre Kausalattributionen im Gegensatz zu Studenten auch nach der Widerlegung ihrer Ausgangserwartungen nicht modifizieren.

ARKIN, GABRENYA, APPELMAN & COCHRAN (1978) untersuchten die Bedeutung von Selbstdarstellungsbedürfnissen auf die unterschiedlichen Kausalattributionen zur Erklärung von Erfolg und Mißerfolg. Mit dem Konzept der 'Selbstüberwachung' ("self-monitoring") ziehen sie eine Bedingungsvariable heran, die sich unmittelbar auf die individuelle Bedeutsamkeit positiver Selbstdarstellung bezieht. Ausgeprägte 'Selbstüberwacher' ("high self-monitors") sind nach der Konzeptualisierung von SNYDER (1976) darum bemüht, ihr Verhalten den Erwartungen ihrer Umgebung anzupassen, um ein möglichst positives Bild ihrer Person zu vermitteln. Sie beachten deshalb situative Reize stärker und führen ihr Verhalten eher auf externe Verursachungsbedingungen zurück als Personen mit geringer Neigung zur Selbstüberwachung.

Die Aufgabe der Vpn bestand darin, in einer therapeutischen Sitzung die Testangst eines Patienten zu verringern, wobei ihr Verhalten gefilmt wurde und der Erfolg (Grad der Entspanntheit des Patienten nach der Therapie) experimentell manipuliert wurde. Vor der Einschätzung der persönlichen Verantwortlichkeit wurde den Vpn entweder mitgeteilt, ihr Verhalten und ihre Kausalattributionen würden anschließend in einer Expertengruppe diskutiert (hoher Bewertungsgrad) oder würden zu einem späteren Zeitpunkt ohne ihre Anwesenheit den Experten vorgestellt (geringer Bewertungsgrad).

Die Autoren erwarteten, daß die antizipierte Bewertung aufgrund der Information, das Verhalten werde per Videoaufnahme festgehalten, die Kausalattributionen der Vpn mit hoher Selbstüberwachung stärker beeinflußt als die Kausalurteile der Vpn mit geringer Selbstüberwachung, und zwar in der Weise, daß sie mehr Verantwortung für Erfolg und weniger für Mißerfolg übernahmen als beim Fehlen der Videoaufnahmen. Für Personen mit geringer Selbstüberwachung wurden nur geringe Unterschiede in Abhängigkeit von der Video-Manipulation erwartet.

Die vorhergesagten Differenzen für die Vpn mit hoher Selbstüberwachung (gemessen mit der von SNYDER, 1974, entwickelten Selbstüberwachungsskala) wurden empirisch bestätigt: nur unter der Video-Bedingung übernahmen "high self-monitors" signifikant mehr Verantwortung für Erfolg als für Mißerfolg. Unerwartet waren dagegen die Unterschiede in der Gruppe der Vpn mit geringer Selbstüberwachung: sie übernahmen ohne Videoaufnahme signifikant mehr Verantwortung für Erfolg als für Mißerfolg, während diese Differenz bei denjenigen "low self-monitors", deren Verhalten gefilmt worden war, nicht auftrat. Als eine mögliche Erklärung diskutieren ARKIN et al. (1979), daß die Neigung der Personen mit geringer Selbstüberwachung, durch besonders 'bescheidene' Darstellung ihrer eigenen Leistung eventueller Kritik oder Geringschätzung von seiten anderer vorzubeugen, als intervenierende Variable wirksam wurde. Sie stellen damit einen Zusammenhang zwischen den Konzepten der Selbstüberwachung und der sozialen Ängstlichkeit her, der die Ausgangsbasis für die Untersuchung von ARKIN, APPELMAN & BURGER (1980) darstellt.

In einer vom Ablauf her identischen Studie setzen ARKIN et al. (1980) bei der operationalen Definition derjenigen Attributionstendenzen an, die als Ausdruck selbstwertbezogener Bedürfnisse interpretiert werden können. Die Autoren postulieren, daß sowohl die Neigung, persönliche Verantwortung für Erfolg zu übernehmen, für Mißerfolg dagegen zurückzuweisen, als auch das umgekehrte Attributionsmuster, mehr Verantwortung für Mißerfolg als für Erfolg zu übernehmen, als Manifestation motivationaler Voreingenommenheiten im Attributionsprozeß aufzufassen sind.

Beiden Attributionstendenzen liegt nach ARKIN et al. (1980) das Bedürfnis nach möglichst positiver Selbstdarstellung zugrunde, das je nach individuellen und situativen Voraussetzungen eher durch besondere Hervorhebung der eigenen Erfolge oder durch besondere Bescheidenheit befriedigt werden kann. Als entscheidende interdependente Voraussetzungen auf seiten des Individuums und der Situation für die Aktualisierung selbstwertbezogener Attributionsmuster spezifizieren die Autoren

- a) die soziale Ängstlichkeit des Individuums, die dazu führt, in sozial bedrohlichen Situationen mit Vermeidungsverhalten zu reagieren, und
- b) die Bewertung des erzielten Handlungsergebnisses durch andere Personen.

Folgende Zusammenhänge zwischen Handlungsergebnis (Erfolg/Mißerfolg), sozialer Ängstlichkeit und öffentlicher Bewertung einerseits und der Manifestation motivationaler Voreingenommenheiten im Sinne besonderer Hervorhebung bzw. besonderer Bescheidenheit andererseits werden hypostasiert:

- a) Hoch sozial ängstliche Individuen reagieren besonders stark auf die Beurteilung ihres Verhaltens durch andere und neigen deshalb zu einer besonders 'bescheidenen' Kausalinterpretation ihres Verhaltens, wenn das Handlungsergebnis und ihre Attributionen öffentlicher Inspektion zugänglich sind: sie übernehmen mehr Verantwortung für Mißerfolg als für Erfolg.
- b) Individuen mit geringer sozialer Ängstlichkeit versuchen ihre soziale Anerkennung demgegenüber dadurch zu maximieren, indem sie eine besonders schmeichelhafte Darstellung ihrer Leistungen geben, wenn ihr Verhalten von anderen beurteilt wird.

Damit wird angenommen, daß sich das wiederholt belegte selbstwertbezogene Attributionsmuster (mehr zugeschriebene Eigenverantwortlichkeit für Erfolg als für Mißerfolg) unter der Bedingung öffentlicher Beurteilung bei Individuen mit gering ausgeprägter sozialer Ängstlichkeit verstärkt, bei Personen mit hoher sozialer Ängstlichkeit dagegen umkehrt.

Wie in der Untersuchung von ARKIN et al. (1979) hatten die Vpn Therapiesitzungen durchzuführen, in der ihr Verhalten per Videoaufnahme registriert wurde und für die sie anschließend entweder Erfolgs- oder Mißerfolgsfeedback erhielten. Unter der Bedingung 'hoher Bewertungsgrad' wurde den Vpn außerdem mitgeteilt, ihr Verhalten werde anschließend in ihrem Beisein von einer Experten-Gruppe beurteilt, während den Vpn in der Bedingung 'geringer Bewertungsgrad' lediglich angekündigt wurde, die Videoaufnahmen würden zu einem späteren Zeitpunkt von einigen Experten ohne ihr Beisein diskutiert.

Die postulierten Attributionsmuster in Abhängigkeit von Handlungsausgang, Bewertungsgrad und sozialer Ängstlichkeit (gemessen mittels der Subskala 'Soziale Ängstlichkeit' in der von FENIGSTEIN, SCHEIER & BUSS, 1975, entwickelten "Self-Consciousness-Scale") wurden empirisch bestätigt. Es bleibt jedoch die Frage offen, welche Kausalinterpretationen der sozial ängstlichen Vpn (die bei geringem Bewertungsgrad geäußerte 'schmeichelhafte' oder die bei hohem Bewertungsgrad vertretene 'bescheidene' Darstellung) ihre tatsächliche Einstellung widerspiegeln. Schwächen diese Vpn ihre eigentlich positive Beurteilung bei der antizipierten Bewertung durch andere nach außen hin ab oder entspricht die negative Beurteilung ihrer persönlichen Überzeugung?

Zur Beantwortung dieser Frage setzten ARKIN, APPELMAN & BURGER (1980) in einer zweiten Studie eine Bogus-Pipeline-Technik ein, die den Vpn suggeriert, mittels einer Apparatur - in der Art eines Lügendetektors - könnten ihre privaten Einstellungen unabhängig von ihren verbal geäußerten Stellungnahmen zuverlässig ermittelt werden. Die Aufgabe der Vpn in dieser Studie bestand in der Unterstützung einer anderen Person bei einer manuellen Geschicklichkeitsaufgabe, für die sie entweder Erfolgs- oder Mißerfolgsfeedback erhielten. Ihre Beurteilung der persönlichen Verantwortlichkeit für Erfolg bzw. Mißerfolg fand entweder mit oder ohne die 'Kontrolle' durch die Bogus-Pipeline statt. Ohne Bogus-Pipeline übernahmen Individuen mit hoher und mit geringer sozialer Ängstlichkeit mehr persönliche Verantwortung für Erfolg als für Mißerfolg, wobei dieser Effekt für die Gruppe der niedrig Ängstlichen

weit deutlicher war. Unter der Bogus-Pipeline-Bedingung übernahmen Vpn mit geringer sozialer Ängstlichkeit signifikant weniger Verantwortlichkeit für Mißerfolg, während der Rückgang der attribuierten Verantwortlichkeit für Erfolg nicht signifikant war. Vpn mit hoher sozialer Ängstlichkeit zeigten unter dieser Bedingung eine nicht signifikante Tendenz, mehr Verantwortung für Mißerfolg zu übernehmen als für Erfolg. Die Attributionswerte für die einzelnen Gruppen sind Tabelle 6 zu entnehmen (nach ARKIN et al., 1980, 31):

Tab. 6 :

	<u>Mit Bogus-Pipeline</u>		<u>Ohne Bogus-Pipeline</u>	
	<u>Soziale Ängstlichkeit</u>		<u>Soziale Ängstlichkeit</u>	
	Hoch	Niedrig	Hoch	Niedrig
<u>Ergebnis</u>				
Erfolg	-.08	.97	.29	1.40
Mißerfolg	.32	-.62	.14	-2.33
(Je höher der Score, desto höher die Selbstattribution im Sinne akzeptierter Verantwortlichkeit)				

Die beiden Studien von ARKIN, APPELMAN & BURGER (1980) bestätigen die Hypothese, daß selbstwertbezogene Attributionen ebenso wie ihre unter bestimmten Bedingungen beobachtete Umkehrung dem individuellen Bedürfnis nach Selbstdarstellung und der Erzeugung eines positiven Eindrucks bei anderen Personen Rechnung tragen. Die Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von der Bogus-Pipeline-Manipulation zeigen deutlich, daß Individuen vor allem dann zu selbstwertsteigernden und -verteidigenden Kausalerklärungen neigen, wenn die Gefahr einer äußeren Kontrolle und Überprüfung

ihrer Einschätzungen gering ist. Die Ergebnisse sprechen damit für die Abhängigkeit von Kausalinterpretationen von motivationalen Einflußfaktoren, deren Entkräftung den Vertretern einer ausschließlich kognitiven Determination des Attributionsprozesses Schwierigkeiten bereiten dürfte.

In den in diesem Kapitel vorgestellten Studien wurde der Versuch unternommen, die Kausalinterpretationen von Verhaltenseffekten zu verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen in eine konzeptuelle Beziehung zu setzen. Eine der prominentesten persönlichkeitspezifischen Moderatorvariablen der Kausalattribution, die 'generalisierte Kontrolliererwartung' oder "locus of control" (ROTTER, 1966; 1975) soll abschließend näher betrachtet werden. Nach ROTTER unterscheiden sich Personen danach, ob sie die Verstärker ihres Verhaltens im Bereich ihrer eigenen Kontrolle oder unter dem Einfluß äußerer Kräfte bzw. Kontrollinstanzen ansehen. Aus dem Konstrukt der generalisierten Erwartung interner vs. externer Bekräftigungskontrolle lassen sich Vorhersagen über persönlichkeitspezifische Tendenzen der Kausalattribution ableiten: Personen mit interner Kontrolliererwartung führen die Konsequenzen ihres Verhaltens überwiegend auf interne Verursachungsbedingungen zurück, Personen mit externer Kontrolliererwartung ziehen dagegen äußere Ursachen zur Erklärung ihrer Verhaltenskonsequenzen heran. Nach PHARES (1976, 102f.) bezieht sich die generalisierte Kontrolliererwartung nicht nur auf das eigene Verhalten, sondern wird entsprechend auf die Erklärung fremden Verhaltens angewendet.

Auf dem Hintergrund dieser Konzeptualisierung eines eindimensionalen 'Locus of control' mit den Endpunkten 'intern/extern' ließ sich in einer Reihe von Untersuchungen nachweisen, daß Individuen entsprechend ihrer Kontrolliererwartung konsequent intern bzw. extern attribuieren, und zwar unabhängig davon, ob es sich um positive oder negative Verhaltenskonsequenzen, um Erfolg oder Mißerfolg handelt. (KROVETZ, 1974; KAISER, 1975; LeSURE; GILMOR & REID, 1979).

Auf der anderen Seite steht jedoch eine nicht geringe Zahl von Untersuchungen, denen der Nachweis kontrolliererwartungs-kongruenter Attributionen nicht gelang (vgl. ZUCKERMAN, 1979), wobei die Wider-

sprüchlichkeit der Befunde in bezug auf Personen mit externer Kontrollerwartung besonders deutlich zutage. In einigen Studien wurde deshalb der Versuch unternommen, die Gruppe der "externals" weiter zu differenzieren in Personen, deren verbal geäußerte externe Kontrollerwartung ihrer tatsächlichen Überzeugung entspricht ("congruent externals") und solchen, die eine externe Kontrollerwartung äußern, um ihr Selbstwertgefühl vor Bedrohung etwa durch Verantwortlichkeit für Mißerfolg zu schützen ("defensive externals"). Bezogen auf das Attributionsverhalten der "defensive externals" wird aus dieser Unterscheidung die Annahme abgeleitet, daß sie Erfolg stärker intern und Mißerfolg stärker extern attribuieren, d.h. eine Attributionstendenz erkennen lassen, die mit dem Konzept des "self-serving bias" in Einklang steht.

Die Versuche, die postulierten Unterschiede in den Kausalattributionen von "congruent externals" und "defensive externals" empirisch nachzuweisen, führten jedoch nicht zu eindeutigen Erkenntnissen (vgl. PROCIUK & BREEN, 1975; HOCHREICH, 1974; LLOYD & CHANG, 1979; EVANS, 1980). ROTTER (1975) stellt fest, daß es bislang nicht möglich ist, systematische und durchgängig nachweisbare Unterschiede zwischen Personen mit defensiv-externer und kongruent-externer Kontrollüberzeugung zu ermitteln. Auf die Diskussion von Einzelbefunden soll deshalb an dieser Stelle verzichtet werden. Die Unstimmigkeit der Ergebnisse läßt sich primär dadurch erklären, daß die einzelnen Studien jeweils unterschiedliche Kriterien zur Spezifizierung und Charakterisierung einer defensiv-externen Kontrollüberzeugung heranziehen und sich damit in unterschiedlichem Maße von dem zugrundeliegenden Konstrukt des "locus of control" entfernen (vgl. SIX & KRAHE, 1981).

Nach diesem Überblick über vorliegende empirische Studien zur konzeptuellen Klärung der situativen und persönlichkeitspezifischen Bedingungen systematischer Attributionsunterschiede bei der Interpretation eigener Verhaltenseffekte auf dem Hintergrund selbstwertbezogener Bedürfnisse ist im folgenden Kapitel der Frage nach den Bedingungen des "self-serving bias" im Rahmen von Wettbewerbssituationen nachzugehen.

2.2.2 Das Wettbewerbsparadigma

Soziale Interaktionen in Wettbewerbssituationen sind nach STEPHAN, BURNAM & ARONSON (1979, 109) in besonderem Maße anfällig für den Einfluß motivationaler Voreingenommenheiten, weil die Unvereinbarkeit der eigenen Ziele mit denen des Konkurrenten soziale Vergleichsprozesse von Leistungen und Fähigkeiten in der Vordergrund der Aufmerksamkeit rückt. Wenn zwei Personen gegeneinander konkurrieren, bedingt der Sieg der einen notwendigerweise die Niederlage der anderen, wobei die Definition von Sieg und Niederlage, Über- bzw. Unterlegenheit nur durch den Vergleich der von beiden erzielten Resultate erfolgen kann. Unter Wettbewerb werden in diesem Zusammenhang alle Bemühungen verstanden, die Leistungen anderer Personen bezogen auf ein bestimmtes Handlungsziel zu übertreffen.

ZUCKERMAN (1979, 270) kommt in seiner Übersichtsdarstellung zu dem Ergebnis, daß Studien, die die Kausalattributionen von Vpn unter Wettbewerbsbedingungen analysierten, deutliche Belege für die Existenz eines "self-serving bias" erbrachten. Die Einbeziehung neuerer Untersuchungen (GOULD, BROUNSTEIN & SIGALL, 1977; GILL, 1980; LAU & RUSSELL, 1980; SCANLAN & PASSER, 1980) wird zeigen, inwieweit diese Einschätzung aufrechtzuerhalten oder zu differenzieren ist.

Zur Klassifikation der empirischen Befunde wird folgende Zweiteilung vorgenommen:

- a) Zunächst werden Arbeiten diskutiert, die sich auf die Analyse von Wettbewerbssituationen beschränken und von der Frage ausgehen, ob in diesem Interaktionsrahmen selbstwertbezogene Attributionsmuster nachweisbar sind oder nicht. Dabei werden die Ergebnisse von Laborexperimenten mit denen von Feldstudien kontrastiert, da aufgrund der hohen persönlichen Bedeutsamkeit von Wettbewerb und Leistungsvergleich für Angehörige des westlichen Kulturkreises (M. WEBER, 1904) der Realitätsgrad der Untersuchungssituation als wichtige Moderatorbedingung der selbstwertbezogenen Attribution aufzufassen ist.
- b) Im zweiten Teil des Kapitels werden Studien herangezogen, die

einen unmittelbaren Vergleich von Attributionen unter Wettbewerbs- und Kooperationsbedingungen einerseits und Attributionen für Leistungen, die ohne Interaktion mit anderen erzielt wurden, andererseits erlauben. Im Rahmen dieser Arbeiten ist es möglich, bei identischen Untersuchungsanforderungen und experimentellen Rahmenbedingungen die Bedeutung sozialer Interaktionen sowie ihrer Zielrichtung (Gemeinsamkeit der Ziele bei Kooperation, Unvereinbarkeit bei Wettbewerb) genauer zu bestimmen.

2.2.2.1 Kausalattributionen unter Wettbewerbsbedingungen in Labor- und Feldsituationen

In der Untersuchung von WORTMAN, COSTANZO & WITT (1973) wurden die Kausalinterpretationen für eigenen Erfolg und Mißerfolg mit den Erklärungen für die Leistung einer erfolgreichen Vergleichsperson kontrastiert. Den Vpn wurde mitgeteilt, daß gleichzeitig mit ihnen ein für sie anonym Partner die Testaufgabe bearbeiten würde. Im Anschluß an das Erfolgs- bzw. Mißerfolgsfeedback hatten sie Kausalattributionen für die eigene Leistung und für den Erfolg des Partners abzugeben. Die beiden Partner standen zwar nicht in unmittelbarem Wettbewerb zueinander, arbeiteten jedoch an der gleichen Testaufgabe, so daß angenommen werden kann, daß durch das Arbeiten an der gleichen Aufgabe der Konkurrenzcharakter der Situation betont wurde.

Die Auswertung der Kausalattributionen für die eigene Leistung zeigte, daß externe Ursachen bei der Erklärung von Mißerfolg signifikant stärker gewichtet wurden als bei Erfolg. Zusätzlich maßen erfolglose Vpn ihrem Abschneiden eine geringere Bedeutsamkeit zu als erfolgreiche Vpn. Erfolgreiche Vpn führten den Erfolg der Vergleichsperson signifikant stärker auf Glück und weniger auf Fähigkeit zurück als erfolgreiche Individuen. Diese systematischen Unterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg sowie von Selbst- und Fremdbeurteilung lassen sich im Sinne des "self-serving bias" mit dem Bestreben erklären, durch externe Attribution des eigenen Mißerfolgs und ebenfalls externe Attribution des fremden Erfolgs eine Bedrohung des Selbstwertgefühls

abzuwenden.

Auch JOHNSTON et al. (1975) konfrontierten Vpn mit einer erfolgreichen Vergleichsperson, legten jedoch den Schwerpunkt ihrer Untersuchung auf die Frage, ob die Kausalerklärung, die die Vergleichsperson für ihren Erfolg heranzieht, die Attributionen der erfolgreichen oder erfolglosen Vpn für ihr eigenes Verhaltensergebnis beeinflusst.

Sie gingen von der Hypothese aus, daß erfolglose Vpn über die Ursachen ihres Mißerfolgs bzw. die notwendigen Voraussetzungen für Erfolg stark verunsichert sind (vgl. PANCER, 1978) und deshalb eher als erfolgreiche Vpn dazu neigen, die Kausalattributionen der Vergleichsperson auch zur Erklärung ihres eigenen Verhaltens heranzuziehen. Führt die Vergleichsperson ihr Abschneiden z.B. auf Geschicklichkeit zurück, so wird erwartet, daß erfolglose Vpn ebenfalls stärker auf die Variable Geschicklichkeit als ausschlaggebenden Kausalfaktor zurückgreifen. In Bestätigung ihrer Hypothese konnten JOHNSTON et al. (1975) zeigen, daß in der Mißerfolgsbedingung die Attributionen der Vpn mit denen der Vergleichsperson signifikant übereinstimmten, während erfolgreiche Vpn von den Kausalattributionen der Vergleichsperson nicht beeinflusst wurden. Ihre Ergebnisse machen deutlich, daß Kausalattributionen im Rahmen sozialer Vergleichsprozesse von funktionaler Bedeutung für die individuelle Umweltorientierung und Verhaltensstabilisierung sind.

SNYDER, STEPHAN & ROSENFELD (1976) bezogen ebenfalls die Kausalattributionen eines Interaktionspartners in ihre Fragestellung ein, gingen dabei jedoch von dem umgekehrten Ansatzpunkt aus. Sie erfaßten statt des Einflusses der Vergleichsperson auf die Erklärung des eigenen Verhaltens den Einfluß der Selbstattribution auf die beim Interaktionspartner vorhergesagten Kausalinterpretationen.

Die Autoren analysierten sowohl die Kausalattributionen von Gewinnern und Verlierern für das eigene Ergebnis und das des Gegners als auch die Hypothesen der Vpn zu den Kausalattributionen, mit denen ihr Interaktionspartner ihr Abschneiden erklärt. In Übereinstimmung mit der Annahme selbstwertbezogener Einflußfaktoren wurden systema-

tische Attributionsunterschiede zwischen Gewinnern und Verlierern für das eigene Abschneiden und das des Gegners in einem komplizierten Matrix-Spiel ermittelt. Den Vpn wurde eine Matrix vorgelegt, deren Zellen unterschiedliche Punktzahlen enthielten. Sie mußten dann versuchen, jeweils ein Feld der Matrix zu wählen, das ihnen eine höhere Punktzahl einbrachte als ihrem Gegner. Die Erfolgsmeldung beruhte auf der Zahl der gewonnenen bzw. verlorenen Versuche. Die Attributionsmuster für Erfolg und Mißerfolg sind in Tabelle 7 zusammengefaßt (vgl. SNYDER et al., 1976, 438):

Tab. 7 :

Kausal- faktor	Akteur gewinnt		Akteur verliert	
	Attr. für eigenen Sieg	Attr. des unterlegenen Gegners	Attr. für eigene Niederlage	Attr. des siegreichen Gegners
Fähigkeit	4.38 ⁺	2.04	.54	1.83
Anstrengung	3.75	1.50	.02	1.17
Aufgabenschw.	1.08	1.33	.12	.42
Glück/Pech	3.17	4.67	4.62	2.96

+) Je höher der Wert, desto stärker die Gewichtung des jeweiligen Kausalfaktors bei einem Wertebereich von -7 bis 7.

Besonders deutlich ist die Tendenz der unterlegenen Interaktionspartner, ihre Niederlage bzw. den Sieg des Gegners auf externe, unkontrollierbare Einflußgrößen wie Glück und Pech zurückzuführen. Die insgesamt starke Betonung von Glück und Pech verweist jedoch auf ein grundlegendes Problem von Laborexperimenten im Rahmen der "self-serving bias"-Forschung hin: die Vpn werden meist mit Anforderungen mit geringer realer Bedeutsamkeit konfrontiert, in denen etwa das Bedürfnis nach Kontrolle von Handlungsergebnissen mit dem Ziel einer Leistungssteigerung kaum aktualisiert wird.

Hinsichtlich der Vorhersage der Kausalattributionen des Gegners

waren die Autoren auf dem Hintergrund der These egozentrischer Attributionen (im Sinne der Verallgemeinerung der eigenen Kausalinterpretation) davon ausgegangen, daß Vpn von ihren Gegnern ein Attributionsmuster erwarten, das mit dem ihrigen übereinstimmt, d.h. von ihnen erzielter Erfolg auch vom Gegner ihren Fähigkeiten zugeschrieben und Mißerfolg auf Pech zurückgeführt würden. Dies hätte angesichts der oben angeführten selbstwertbezogenen Attributionen der Gegner bedeutet, daß die Vorhersagen der Vpn deutlich von den tatsächlichen Gegner-Attributionen abweichen müßten. Es zeigte sich jedoch, daß allein erfolgreiche Vpn bei der Gewichtung des Kausalfaktors Fähigkeit beim Gegenüber ein ebenso hohes Maß an interner Attribution erwarteten wie sie selbst angegeben hatten. In allen anderen Fällen stimmten die vorhergesagten Kausalurteile mit den tatsächlichen annähernd überein. Das bedeutet, daß die Vpn den auf selten der Wettbewerbsgegner wirksamen motivationalen Voreingenommenheiten in ihren Vorhersagen Rechnung trugen. Die Vpn erwarteten beim Gegenüber nicht inhaltlich identische, sondern funktional parallele Attributionen. Sie sagten zutreffend vorher, daß auch ihr Gegenüber Kausalerklärungen suchen würde, die sein Selbstwertgefühl schützen bzw. festigen, d.h. fremden Erfolg/eigenen Mißerfolg extern, fremden Mißerfolg/eigenen Erfolg dagegen intern attribuieren. Dieser Befund läßt sich als Anhaltspunkt für die Annahme auffassen, daß das Konzept des "self-serving bias" auch in der naiven Theorie des Alltagspsychologen in Form einer stereotypen Einschätzung des Urteilsverhaltens anderer Personen enthalten ist. Stereotype Systeme lassen sich als Orientierungspunkte menschlichen Verhaltens auffassen, "da sie die Wahrnehmungssituation bereits mit ganz bestimmten Erwartungshaltungen und Erwartungssystemen aufladen." (BERGLER, 1966, 111). Die Überzeugung, daß sich Kausalattributionen anderer Personen nach dem Muster selbstwertbezogener Voreingenommenheiten vollziehen, läßt sich als Ausdruck derartiger stereotyper Orientierungsleistungen und Erwartungsbildungen interpretieren.

In der Untersuchung von STEPHAN, ROSENFELD & STEPHAN (1976), die vom Ablauf her mit der Studie von SNYDER et al. (1976) identisch war, wurde zusätzlich die Geschlechtszugehörigkeit der Interaktionspartner systematisch variiert, so daß Männer mit Männern, Frauen

mit Frauen und Männer mit Frauen konkurrierten. Die Befunde von SNYDER et al. (1976) wurden bis auf eine Ausnahme repliziert: Frauen, die mit Männern wetteiferten, ließen in ihren Kausalattributionen keine motivationalen Voreingenommenheiten erkennen, d.h. sie schrieben sich selbst nicht mehr persönliche Verantwortlichkeit für Erfolg zu als die männlichen Vpn. Mögliche Erklärungen dieses Befundes werden im Zusammenhang mit anderen Studien zum Nachweis geschlechtsspezifischer Attributionsunterschiede in Kapitel 2.2.4 diskutiert.

In der Studie von LARSON (1977) arbeiteten die Vpn in Zweiergruppen an einer Problemlöseaufgabe. Trotz des auf das Handlungsziel bezogenen kooperativen Charakters der Interaktion erscheint es sinnvoll, diese Untersuchung unter dem Aspekt der Kausalattribution in Wettbewerbssituationen zu betrachten, da aufgrund der Interdependenz der Handlungen die Kausalattributionen der eigenen Leistung immer auch Aussagen über die Leistung des Interaktionspartners implizieren. Wenn sich selbstwertbezogene Attributionen auch unter Kooperationsbedingungen nachweisen lassen, so wird damit die These gestützt, daß auch bei einem gemeinsamen Handlungsziel die Partner um den höheren Anteil am Zustandekommen eines Erfolges wetteifern. Die Vpn in der Studie von LARSON erhielten entweder die Rückmeldung, ihre Teamleistung sei durchschnittlich (neutrales Ergebnis), überdurchschnittlich (Erfolg) oder unterdurchschnittlich (Mißerfolg). Anschließend wurden sie aufgefordert, die Bedeutung von Fähigkeit und Anstrengung der eigenen Person sowie des Partners, der Aufgabenschwierigkeit und des Zufalls für die Teamleistung zu beurteilen. Es zeigte sich, daß die Vpn der eigenen Fähigkeit und Anstrengung bei Erfolg signifikant mehr Bedeutung beimaßen als bei Mißerfolg, während sich keine Attributionsunterschiede zwischen neutralem Handlungsergebnis und Mißerfolg zeigten. Das bedeutet, daß Divergenzen zwischen Erfolgs- und Mißerfolgsattributionen allein auf die verminderte Verantwortlichkeit für Mißerfolg und nicht auch auf eine erhöhte Verantwortlichkeit für Erfolg gegenüber einem neutralen Handlungsausgang zurückzuführen sind.

Auch die Fähigkeiten des Partners wurden tendenziell bei Erfolg als bedeutsamere Verhaltensursachen aufgefaßt als bei Mißerfolg,

ein Ergebnis, das der Annahme selbstwertbezogener Fremdattributionen widerspricht. Zusätzlich ist den Befunden zu entnehmen, daß sowohl bei Erfolg als auch bei Mißerfolg dem Partner mehr persönliche Verantwortlichkeit zugeschrieben wird als der eigenen Person. Damit ist aus den Befunden von LARSON (1977) die Einschränkung abzuleiten, daß motivationale Voreingenommenheiten im Rahmen der hier erfaßten Kooperation allein im Sinne selbstwertverteidigender Attributionen wirksam werden. Während erfolgreiche Vpn durch interne Attributionen ihre eigene Verantwortlichkeit betonen, machen erfolglose Vpn nicht von der Möglichkeit Gebrauch, durch externe Attributionen ihr Selbstwertgefühl zu verteidigen. Eine theoretische Erklärung dieser Asymmetrie des "self-serving bias" läßt sich aus der bisher vorliegenden Konzeptualisierung selbstwertbezogener Voreingenommenheiten jedoch nicht ableiten (vgl. Kapitel 2.3.1).

Im Unterschied zu den bisher angeführten Studien, die die Kausalinterpretationen im Rahmen von Konkurrenzsituationen nach dem Wettbewerb untersuchten, richtet sich die Arbeit von GOULD, BROUNSTEIN & SIGALL (1977) auf die Erfassung von Attributionen für vorausgegangene Leistungen eines Gegenüber, die vor einer antizipierten Wettbewerbsinteraktion abgegeben werden. Die Autoren postulieren, daß die Kausalerklärungen für frühere Erfolge oder Mißerfolge eines prospektiven Wettbewerbsgegners davon bestimmt werden, ob die Attributionen der Vpn öffentlich oder anonym abgegeben werden. Bei öffentlicher Beurteilung erwarten sie stärker fähigkeitsbezogene, interne Attributionen von Erfolg und weniger fähigkeitsbezogene Attributionen von Mißerfolg als bei privater bzw. anonymer Befragung, wenn die Vpn von der Erwartung ausgehen, später mit der zu beurteilenden Person konkurrieren zu müssen.

Auf dem theoretischen Hintergrund sozialer Vergleichsprozesse (FESTINGER, 1954) argumentieren GOULD et al. (1977), daß die öffentliche Hochschätzung der Fähigkeiten eines zukünftigen Konkurrenten der Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls insofern dient, als eine Niederlage gegenüber einem kompetenten Gegner entschuldbar, ein Sieg dagegen um so schmeichelhafter erscheint. Die private Geringschätzung der gegnerischen Fähigkeiten steigert demgegenüber

die Zuversicht für den späteren Wettbewerb. Ohne antizipierten Wettbewerb, d.h. bei geringer Selbstwertbedeutsamkeit der Leistung des Gegenübers, werden keine Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg bzw. öffentlicher und privater Befragung vorhergesagt. Die Ergebnisse stimmten in vollem Umfang mit diesen Hypothesen überein und deuten darauf hin, daß selbstwertbezogene Attributionen nicht nur als post hoc-Erklärungen zur Verteidigung des Selbstwertgefühls herangezogen werden, sondern bereits bei der Antizipation sozialer Interaktionen und ihrer möglichen Konsequenzen berücksichtigt werden.

Die Beschränkung auf Laboruntersuchungen zum Nachweis selbstwertbezogener Attributionen, wie sie die bisher angeführten Studien repräsentieren, wird von FORSYTH & SCHLENKER (1977) einer kritischen Betrachtung unterzogen. Die Auswahl der Testaufgaben durch den Versuchsleiter läßt die Frage nach der Ich-Beteiligung oder persönlichen Bedeutsamkeit der Leistungsanforderungen ungeklärt, ebenso wie auch die Glaubwürdigkeit der zumeist fingierten Erfolgs- bzw. Mißerfolgrückmeldungen nach Ansicht der Autoren in vielen Studien zweifelhaft erscheint.

Auf dem Hintergrund dieser Kritik analysierten FORSYTH & SCHLENKER (1977) im Rahmen einer Feldstudie die Kausalattributionen von Tennisspielern nach einem gewonnenen oder verlorenen Match. Da das Kriteriumsverhalten nicht vom Versuchsleiter vorgegeben, sondern von den Vpn in ihrer Freizeit frei gewählt wurde, kann vorausgesetzt werden, daß die erzielten Handlungsergebnisse für die Vpn subjektiv bedeutsam sind. Auch die Glaubwürdigkeit der Erfolgs-/ Mißerfolgrückmeldung ist im Rahmen eines realen Sportwettkampfes garantiert. Die Datenanalyse zeigte, daß die Vpn einen Erfolg stärker auf fördernde und weniger auf behindernde interne Verursachungsbedingungen zurückführten als einen Mißerfolg. Dieses Resultat, das von FORSYTH & SCHLENKER (1977, 220) als Beleg für den "self-serving bias" interpretiert wird, ist nicht nur trivial, sondern läßt auch keine Rückschlüsse auf die besondere Wirksamkeit motivationaler Voreingenommenheiten im Unterschied zu rationaler Informationsverarbeitung zu.

Aufschlußreicher sind demgegenüber die Ergebnisse von GILL (1980), die ebenfalls auf der Befragung von Sportlern nach einer realen Wettkampfsituation beruhen. Sie erfaßte die Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg von konkurrierenden Gruppen, indem sie sowohl nach der Verantwortlichkeit der eigenen Gruppe im Verhältnis zum Gegner als auch nach dem Anteil der einzelnen Mitglieder an der Gruppenleistung fragte. GILL fand, daß für Erfolg die eigene Gruppe und ihr sportliches Können, für Mißerfolg dagegen der Gegner verantwortlich gemacht wurde. Hinsichtlich der Gewichtung des eigenen Anteils an der Gruppenleistung zeigte sich jedoch, daß die einzelnen Gruppenmitglieder die persönliche Verantwortung für den Mißerfolg der Gruppe übernahmen, die Verantwortlichkeit für ein erfolgreiches Abschneiden dagegen ihren Partnern zuschrieben. Selbstwertbezogene Attributionsmuster wurden damit nur auf der Ebene der Interaktion zwischen Gruppen, nicht jedoch auf der Ebene individueller Verhaltensklärungen innerhalb der Gruppe nachgewiesen. Die von der Autorin zur Integration dieser Befunde angeführte Erklärung, soziale Normvorschriften etwa im Sinne sportlicher Fairness verböten es, Mitspielern das Verschulden einer Niederlage zuzuschreiben und selbst das Verdienst für Erfolg zu beanspruchen, wird durch die Ergebnisse von FORSYTH, BERGER & MITCHELL (1981) und TAYLOR & DORIA (1981) empirisch abgesichert.

FORSYTH et al. (1981) untersuchten die Bedeutung von Kausalattributionen für soziale Wahrnehmungsprozesse in Gruppen. Die Zusammenarbeit der Vpn im Team mit dem Ziel, ein möglichst positives Handlungsergebnis zu erzielen, läßt sich auch als Wettbewerbssituation auffassen, in der jeder Teilnehmer bemüht ist, möglichst viel zum Gelingen der Aufgabe beizutragen (MILLER & ROSS, 1975, 222). Die Mitglieder erfolgreicher und erfolgloser Gruppen wurden über die Kausalattributionen der übrigen Gruppenmitglieder für das gemeinsam erzielte Ergebnis informiert, die entweder hohe persönliche Verantwortung für Erfolg und geringe für Mißerfolg ("self-serving"), hohe Verantwortlichkeit der übrigen Gruppenmitglieder für Erfolg und geringe für Mißerfolg ("group serving") oder ein gleiches Maß an eigener und Gruppenverantwortlichkeit für Erfolg und Mißerfolg ("equalitarian") attribuierten. Nachdem die Vpn die Kausalattributionen ihrer Partner zur Kenntnis genommen hatten, gaben sie Sym-

pathieurteile und Persönlichkeitseinschätzungen der einzelnen Gruppenmitglieder ab.

Personen, die sich selbst nur eine geringe Verantwortung am Gruppenmißerfolg zuschrieben, wurden als signifikant weniger sympathisch beurteilt als Mitglieder, deren Kausalattributionen "group serving" oder "equalitarian" waren. In erfolgreichen Gruppen wurden diejenigen Teilnehmer, die sich selbst den entscheidenden Anteil an der gemeinsamen Leistung zumaßen, am negativsten beurteilt. Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg sind demnach nicht nur konsequenzenreich für die leistungsthematischen Aspekte des eigenen Selbstwertgefühls, sondern auch für die sozialen Beziehungen innerhalb einer Gruppe. Auf der Basis einer zumindest implizit gültigen 'Norm der Bescheidenheit' werden Sympathieurteile gefällt, die wiederum einen bedeutsamen Einfluß auf die Selbsteinschätzung der einzelnen Gruppenmitglieder ausüben.

Über mögliche intrapsychische Konflikte zwischen der Neigung zu selbstwertbezogenen Attributionen einerseits und sozialen Normvorschriften der Bescheidenheit andererseits gibt eine Studie von SCANLAN & PASSER (1980) erste Anhaltspunkte. Die Autoren konnten wie auch GILL (1980) zeigen, daß Mitglieder erfolgreicher Teams ihre eigenen Fähigkeiten niedriger einschätzen als die ihrer Partner, fanden jedoch, daß Mitglieder unterlegener Gruppen sich selbst ein höheres Maß an Fähigkeit attestierten als ihren Partnern und sich damit von der Verantwortlichkeit für die Niederlage distanzieren (vgl. auch BIRD & BRAME, 1978).

Auf dem theoretischen Hintergrund eines Kosten-Nutzen-Modells läßt sich zur Erklärung dieser Befunde die These anführen, daß bei Erfolg die Kosten für eine Normverletzung höher sind als der Nutzen selbstwertsteigernder Attributionen, bei Mißerfolg die Nutzen einer selbstwertsteigernden Kausalerklärung dagegen die Kosten mangelnder Bescheidenheit überwiegen. Dieser Erklärungsansatz, der Kausalattributionen in einen entscheidungstheoretischen Kontext stellt, läßt sich - wie zu zeigen ist - auf eine Reihe weiterer Studien und ihre auf den ersten Blick uneindeutigen Ergebnisse anwenden.

Bezogen auf die Attributionen für die Gesamtleistung der Gruppe konnten SCANLAN & PASSER (1980) bei Mannschaftssportlern selbstwertsteigernde Attributionen bei Erfolg (im Sinne stärker interner Kausalerklärungen bei Erfolg als bei Mißerfolg) nachweisen, nicht jedoch selbstwertverteidigende Attributionenmuster (im Sinne eines verstärkten Rückgriffs auf externe Kausalfaktoren). (Vgl. auch PETERSON, 1980). Im Rahmen einer inhaltsanalytischen Auswertung von Sportberichten, die Stellungnahmen von Spielern und Trainern enthielten, konnten LAU & RUSSELL (1980) ebenfalls nur selbstwertsteigernde Attributionen nach Erfolg, nicht jedoch selbstwertverteidigende Erklärungen nach Mißerfolg zeigen.

Diese aus dem Konzept des "self-serving bias" nicht erklärbare Asymmetrie der Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg läßt sich jedoch aus kontrolltheoretischer Perspektive interpretieren: zur Erhöhung der Wahrscheinlichkeit zukünftiger Erfolge ist es für die unterlegene Gruppe entscheidend, ihr Ergebnis auf kontrollierbare Kausalfaktoren zurückführen zu können, die eine gezielte Ergebnisoptimierung ermöglichen (PANCER, 1978). Hierzu stehen ihr - zumindest von den üblicherweise vorgegebenen vier WEINERschen Kausalfaktoren - nur die beiden internen Kausalfaktoren Anstrengung und Fähigkeit (als Voraussetzung, die wenigstens bei physischen Anforderungen durch Anstrengung bzw. Training zu steigern ist) zur Verfügung. Im Falle von Mißerfolg wird dann möglicherweise die kurzfristige Selbstwertbeeinträchtigung durch die interne Attribution von Mißerfolg gegenüber der längerfristigen Kontrollierbarkeit und Steigerung der Gruppenleistung in Kauf genommen.

Eine weitere Erklärung für den fehlenden Nachweis selbstwertverteidigender Attributionen ist aus dem bereits skizzierten Kosten-Nutzen-Modell für die Attribution des eigenen Anteils an der Gruppenleistung abzuleiten; die Verantwortung für eine Niederlage bei der eigenen Gruppe zu suchen ist, solange nicht selbstwertbedrohend, wie man sie auf die mangelnde Fähigkeit der übrigen Mitglieder zurückführt und sich selbst ein höheres Maß an Fähigkeit zuschreibt als den anderen.

Gegen den in den zuletzt angeführten Studien gewählten Ansatz, die Attributionen für die Gesamtleistung mit denen für den eigenen Lei-

stungsanteil zu vergleichen, ist jedoch auch grundsätzlich einzuwenden, daß hier kooperative (Intragruppen-) Elemente und kompetitive (Intergruppen-) Elemente nicht deutlich genug auseinandergelassen werden. Aus diesem Grunde werden im folgenden einige Studien näher betrachtet, die eine klare konzeptuelle Trennung und damit einen unabhängigen Vergleich von Wettbewerb, Kooperation und unabhängig von anderen erzielten Handlungsergebnissen als Determinanten der Kausalattribution erlauben.

2.2.2.2 Kausalattributionen für interdependente vs. unabhängige Leistungsbemühungen

WOLOSIN, SHERMAN & TILL (1973) stellten die Auswirkungen von Kooperation einerseits und Wettbewerb andererseits auf die Attribution von Verantwortlichkeit für Erfolg und Mißerfolg gegenüber. Erfolg und Mißerfolg wurden als Abweichung des Handlungsergebnisses von zuvor aufgestellten Leistungserwartungen definiert, erwartungskonforme Resultate als neutrale Handlungsergebnisse aufgefaßt.

Die Autoren postulierten die generelle Tendenz, neutrale Handlungsergebnisse der Situation, positive Erwartungsabweichungen dagegen der eigenen Person zuzuschreiben. Die Unterscheidung in kooperative vs. kompetitive Interaktionen wirkt sich nach WOLOSIN et al. (1973) nur auf die Attribution von Mißerfolg aus: bei Wettbewerb wird eigener Mißerfolg auf situative Einflußvariablen zurückgeführt, während die Verantwortlichkeit für Mißerfolg bei Kooperation dem Partner zugeschrieben wird. In zwei getrennten Laborstudien konnten diese Hypothesen bestätigt werden. Die Selbstattributionen von Erfolg und die Partner- bzw. Situationsattributionen für Mißerfolg weisen klar auf den Einfluß selbstwertbezogener Bedürfnisse hin: nach rationalen Prinzipien der Informationsverarbeitung ist nicht erklärlich, daß die Richtung, in der ein Handlungsergebnis von der Ausgangserwartung abweicht, zu unterschiedlichen Interpretationen der kausalen Verantwortlichkeit zweier Interaktionspartner führt. Auch das Ergebnis, daß eine Niederlage in Wettbewerbssituationen nicht dem externen Kausalfaktor 'Gegner' zugeschrieben wurde, was einer Anerkennung seiner Überlegenheit gleichkäme, sondern mit dem Einfluß von Situationsvariablen er-

klärt wurde, unterstützt die "self-serving bias"-Hypothese.

STEPHAN et al. (1978) bezogen neben Wettbewerb und Kooperation auch die Bedingung unabhängiger Handlungen, die ohne Bezug zu einem Interaktionspartner ausgeführt werden, als Untersuchungsbedingung in ihre Studie ein. Sie gingen von der Grundannahme aus, daß selbstwertbezogene Attributionsmuster bei interdependenten Aktivitäten (Kooperation und Wettbewerb) eher auftreten als bei individueller Bearbeitung von Testaufgaben. Zwei Hypothesen wurden ihrer Untersuchung zugrundegelegt:

- a) Unter Wettbewerbs- und Kooperationsbedingungen führen Vpn ihren Erfolg in einem Matrix- Spiel stärker auf dispositionale Faktoren und ihren Mißerfolg stärker auf situative Einflüsse zurück als bei unabhängiger Leistung.
- b) Bezogen auf die Attribution der Leistung des Partners wird angenommen, daß Vpn in der Wettbewerbs- und der Kooperationsbedingung den Erfolg des Partners stärker auf situative und seinen Mißerfolg stärker auf dispositionale Kausalfaktoren zurückführen als Vpn, die nicht unmittelbar mit ihrem Gegenspieler interagieren.

Beide Hypothesen über die differentielle Wirksamkeit des sozialen Interaktionsrahmens von Kausalattributionen wurden empirisch nicht bestätigt: im Gegensatz zu Hypothese a) attribuierten auch die Vpn, die allein arbeiteten, ihren Erfolg intern und ihren Mißerfolg extern. Das in Hypothese b) vorhergesagte Attributionsverhalten bezogen auf den Partner - interne Attribution von Mißerfolg, externe Attribution von Erfolg - wurde nur unter der Wettbewerbsbedingung nachgewiesen. Bei Kooperation und unabhängiger Leistung wurde sowohl der eigene Erfolg als auch der des Partners intern, eigener und fremder Mißerfolg dagegen extern attribuiert. Unter diesen Bedingungen zeigten die Vpn ein Attributionsverhalten, das sowohl für das eigene Selbstwertgefühl als auch für den Partner zu schmeichelhaften Ergebnissen führt.

Die Autoren interpretieren ihre Ergebnisse im Sinne der generellen Wirksamkeit motivationaler Voreingenommenheiten: für ein breites Spektrum sozialer Interaktionen im thematischen Rahmen von

Erfolg und Mißerfolg lassen sich konsistente selbstwertbezogene Attributionsmuster nachweisen. Es bleibt jedoch unklar, welche Merkmale als relevante Unterscheidungskriterien zwischen Wettbewerb, Kooperation und unabhängiger Leistung bezogen auf die unterschiedliche Aktualisierung selbstwertbezogener Bedürfnisse angesehen werden.

Zur weiteren Spezifizierung der Bedingungen, unter denen selbstwertbezogene Attributionen in sozialen Interaktionen auftreten, untersuchten STEPHAN, KENNEDY & ARONSON (1977) den Einfluß der Freundschaft zwischen Konkurrenten auf ihre Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg. Sie gingen dabei von der Hypothese aus, - daß die Neigung zur selbstwertbezogenen Attribution mit zunehmendem Grad der Freundschaft zwischen dem Handelnden und seinem Gegenüber abnimmt.

Schüler wetteiferten, kooperierten oder arbeiteten unabhängig voneinander an einer psychomotorischen Koordinationsaufgabe. Die Partner in der Wettbewerbs- und Kooperationsbedingung wurden auf der Basis zuvor erhobener soziometrischer Daten nach dem Grad ihrer Freundschaft einander systematisch zugeordnet. Es zeigte sich, daß die Vpn unabhängig von der Art der sozialen Interaktion ihr eigenes Abschneiden in der Erfolgsbedingung signifikant stärker auf Fähigkeit im Unterschied zu Glück zurückführen als erfolglose Schüler. Zusätzlich ergab sich ein Interaktionseffekt zwischen Freundschaftsgrad, Handlungsergebnis und Form der sozialen Interaktion: selbstwertbezogene Attributionsunterschiede zwischen erfolgreichen und erfolglosen Vpn waren in den Bedingungen 'Konkurrenz mit Freund' und 'Kooperation mit nichtbefreundetem Partner' weniger ausgeprägt als in den übrigen Untersuchungsbedingungen ('Konkurrenz mit nichtbefreundetem Partner', 'Kooperation mit Freund' und 'unabhängige Leistung'). Nicht allein die Gemeinsamkeit bzw. Unvereinbarkeit der Handlungsziele beeinflußt demnach die Kausalattribution, sondern auch die affektiven Beziehungen zwischen den Interaktionspartnern müssen als Moderatoren selbstwertbezogener Bedürfnisse in Betracht gezogen werden. (ROSS, 1977b).

Eine weitere Variante interdependenter Leistungsbemühungen wird in der Untersuchung von STEPHAN, BURNAM & ARONSON (1979) erfaßt.

Sie analysierten Attributionsunterschiede für Erfolg und Mißerfolg - wiederum im experimentellen Rahmen eines Matrix-Spiels - in Abhängigkeit von Kooperation und Konkurrenz zwischen zwei Partnern sowie Wettbewerb zwischen zwei Paaren (Teamkonkurrenz). Der paarweise Wettbewerb stellt nach C. STEPHAN et al. (1979, 110) als Verknüpfung kooperativer und kompetitiver Elemente eine Interaktionsform mit gesteigerter Selbstwertbedeutsamkeit dar. Die Autoren hypostasieren, daß

- Vpn eigenen **Erfolg intern**, eigenen Mißerfolg dagegen extern attribuieren und für die Leistung ihres Partners bzw. Gegners Kausalinterpretationen suchen, die mit dem selbstwertbezogenen Attributionsmuster bei der eigenen Leistung kongruent sind: stärker externe Attributionen für Mißerfolg als für Erfolg des Gegenübers bei Kooperation und Teamkonkurrenz, stärker externe Attributionen für Erfolg als für Mißerfolg des Gegenübers bei individuellem Wettbewerb.

Diese Attributionsunterschiede wurden mit einer Ausnahme empirisch nachgewiesen: Vpn, die einzeln miteinander konkurrierten, zeigten keine systematischen Differenzen in ihren Kausalerklärungen für eigenen Erfolg bzw. Mißerfolg. Dieser auch im Verhältnis zu früheren Studien unerwartete Befund, der gegen die "self-serving bias"-Hypothese spricht, wird von C. STEPHAN et al. (1979) durch die Besonderheiten ihres Untersuchungsdesigns erklärt: in den früheren Laborstudien waren die Konkurrenten, sofern es sich nicht überhaupt um fiktive Gegenüber handelte, von den Vpn räumlich getrennt, in dieser Studie standen sie erstmals in unmittelbarem Kontakt zueinander. Dieser enge Kontakt könnte nach Ansicht der Autoren dazu geführt haben, daß erfolgreiche Vpn aus Empathiegefühlen heraus keine selbstwertsteigernden Attributionen im Beisein ihres unterlegenen Gegenübers vornahmen. Diese Erklärung läßt nicht nur die Attributionen der erfolglosen Vpn unberücksichtigt, sondern ist hinsichtlich ihrer Plausibilität anhand der in der Untersuchung von C. STEPHAN et al. bereitgestellten Informationen weder akzeptabel noch widerlegbar.

Alternative Erklärungen bieten sich jedoch an: der ausgeprägte Öffentlichkeitscharakter der Interaktion hat möglicherweise dazu

geführt, daß das Bewußtsein der geringen sozialen Erwünschtheit schmeichelhafter Selbstbeurteilungen und die Angst vor der Erzeugung eines negativen Eindrucks selbstwertbezogene Attributionen unterdrückt haben. Aufgrund der im Verhältnis zu Feldstudien geringeren subjektiven Bedeutsamkeit von Laborinteraktionen steht diese Erklärung auch mit dem bereits erwähnten Kosten-Nutzen-Modell selbstwertsteigernder vs. bescheidener Attributionsmuster in Einklang: während in frei gewählten realen Wettbewerbssituationen das Bedürfnis nach Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls das Bemühen um Anpassung an soziale Normen der Bescheidenheit überwiegt, ist in Laborsituationen die Erzeugung eines positiven Eindrucks bei Versuchsleiter und Interaktionspartner subjektiv wichtiger als die Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls nach einer vorgegebenen, für zukünftige realistische Konkurrenzsituationen relativ folgenlosen Aufgabe.

Zum Abschluß dieser Diskussion empirischer Belege zur Frage selbstwertbezogener Voreingenommenheiten unter Wettbewerbsbedingungen soll der Versuch unternommen werden, die in bezug auf die "self-serving bias"-Hypothese insgesamt uneinheitlichen Befunde unter dem Aspekt ihrer Integration in ein Modell der Kosten-Nutzen-Relation zusammenfassend darzustellen (Tabelle 8):

	Kosten/Nutzen-Analyse	Attribution	Beleg
Laborsituation (geringe Ich-Bedeutsamkeit)			
Erfolg	$N_B > N_S$ →	kein "self-serving bias"	GOULD et al., 1977; LARSON, 1977
Mißerfolg	$N_B > N_S$ →	kein "self-serving bias" od. Betonung von Zufallsfaktoren	GOULD et al. 1977 SNYDER et al. 1976
Feldsituationen (hohe Ich-Bedeutsamkeit)			
Erfolg	$N_B > N_S$ →	kein "self-serving bias" der eig. Leistung	GILL, 1980; SCANLAN & PASSER, 1980
Mißerfolg	$N_S > N_B$ →	"self-serving bias" der eig. Leistung	SCANLAN & PASSER, 1980
N_B = Nutzen "bescheidener" Attributionen N_S = Nutzen selbstwertbezogener Attributionen			

Tab. 8

Die in Tab. 8 vorgeschlagene zusammenfassende Darstellung eines Kosten-Nutzen-Modells zur Erklärung von Kausalattributionen versteht sich als Versuch, die im Sinne des Konzepts motivationaler Voreingenommenheiten nicht eindeutigen Einzelbefunde der referierten Studien in ein übergreifendes Bezugssystem zu integrieren. Es handelt sich dabei um einen post hoc formulierten Erklärungsansatz, der mit Vorannahmen (etwa über den Bezug von Ich-Bedeutbarkeit und Untersuchungssituation) und globalen Konzepten (wie Kosten- und Nutzenfaktoren) operiert, die sich jedoch im Rahmen einer empirischen Anwendung überprüfen und präzisieren lassen.

2.2.3 Selbstwertbezogene Voreingenommenheiten aus der Beobachter-Perspektive

Die Einbettung von Kausalinterpretationen in soziale Interaktionsprozesse wird nicht nur im thematischen Rahmen von Wettbewerbssituationen offenbar, sondern manifestiert sich auch in der Gegenüberstellung der Kausalattributionen von Handelnden und Beobachtern. Ebenso wie überlegene und unterlegene Konkurrenten ihre eigenen Verhaltensergebnisse und die des anderen unterschiedlich erklären, nehmen Handelnde ihren Handlungsergebnissen gegenüber eine andere Perspektive ein als Beobachter. Zu den intrapsychischen Begleitumständen seiner Handlungen, seinen Absichten und Anstrengungen, hat der Handelnde selbst unmittelbarer Zugang als der Beobachter, der sie aus dem beobachteten Verhalten erschließen muß. Wie JONES & NISBETT (1972) belegen, richtet sich die Suche des Beobachters nach Erklärungen für beobachtetes Verhalten deshalb stärker auf die person-internen Merkmale des Handelnden, während der Handelnde selbst stärker auf die Einschätzung der situativen Begleitumstände seines Verhaltens orientiert ist. Unter bestimmten Bedingungen ist jedoch eine Annäherung der Perspektiven von Handelnden und Beobachtern bei der Suche nach Kausalerklärungen zu erwarten, und zwar dann, wenn der Beobachter in die Situation involviert ist, sich empathisch in die Rolle des Handelnden versetzt oder bestimmte Eigeninteressen mit dem Ergebnis seiner Attributionen verbindet.

Die Frage, ob und unter welchen Bedingungen auch ein bei anderen beobachtetes Verhaltensergebnis für den Beobachter motivationale Bedeutsamkeit besitzen kann, die sich in voreingenommenen Kausalattributionen niederschlägt, hat im Rahmen der "self-serving bias"-Forschung bisher nur wenig Beachtung gefunden. Beobachter-Attributionen wurden überwiegend als rationaler Vergleichsmaßstab konzipiert und erfaßt, auf dessen Hintergrund sich selbstwertbezogene Voreingenommenheiten des Handelnden abbilden lassen. Die vergleichsweise geringe Zahl empirischer Studien, die sich mit der Bedeutung eines von anderen erzielten Handlungsergebnisses für den Beobachter auseinandersetzt, läßt sich wiederum zwei konzeptuellen Schwerpunkten zuordnen, die der folgenden Diskussion der vorlie-

genden Forschungsergebnisse zugrundegelegt werden:

- a) Zunächst werden Studien herangezogen, die die Ich-Beteiligung des Beobachters durch die Beziehung zwischen Handelndem und Beobachter definieren, etwa im Sinne der Einfühlung in die Rolle des Handelnden, der Enge des persönlichen Kontakts oder im Sinne von Sympathie bzw. Antipathie des Beobachters für den Handelnden.
- b) In einem zweiten Schritt werden dann Untersuchungsbefunde zusammengetragen, die von der Annahme ausgehen, daß Verhaltensergebnisse anderer dann als motivational bedeutsam für den Beobachter aufzufassen sind, wenn sie unmittelbare Konsequenzen für das Selbstwertgefühl des Beobachters nach sich ziehen, etwa in Situationen, in denen der Beobachter indirekt am Zustandekommen eines Handlungsergebnisses beteiligt ist.

2.2.3.1 Beobachter-Attributionen auf dem Hintergrund der "actor/observer"-Beziehung

GLEASON, ARKIN & SHAVER (1976) gehen von der Überzeugung aus, daß auch die Kausalattributionen von Beobachtern motivationalen Voreingenommenheiten unterliegen können, wenn das beobachtete Verhalten für den Beobachter persönliche Bedeutsamkeit besitzt. Sie operationalisieren die persönliche Bedeutsamkeit als Erwartung des Beobachters, später die gleichen Anforderungen bewältigen zu müssen wie die Stimulusperson, und postulieren, daß diese Ich-Beteiligung des Beobachters zu einer Annäherung seiner Perspektive an die des Handelnden führt. Auf dem Hintergrund der von JONES & NISBETT (1972) vertretenen These der divergierenden Perspektiven von Handelnden und Beobachtern nehmen sie an, daß Beobachter unter der Bedingung hoher Ich-Beteiligung in Annäherung an die "actor"-Perspektive beobachtetes Verhalten stärker auf situative als auf dispositionale Ursachen zurückführen, während unbeteiligte Beobachter dispositionale Kausalfaktoren stärker berücksichtigen. Diese Hypothese wird von den empirischen Befunden dieser sowie auch späterer Studien unterstützt (vgl. WELLS et al., 1977; WOLFSON & SALANCIK, 1977; EISEN, 1979).

Nicht bestätigt wurde jedoch die weiterführende Annahme, Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg seien bei hoher Ich-Beteiligung stärker ausgeprägt als bei geringer. Diese Nichtberücksichtigung des Handlungsausgangs läßt sich nach GLEASON et al. (1976, 13) jedoch auch aufgrund motivationstheoretischer Überlegungen erklären: polarisierte Attributionen für Erfolg und Mißerfolg schaffen Beurteilungsstandards, an denen die ich-beteiligten Beobachter später selbst gemessen würden und die sie möglicherweise aus diesem Grunde vermeiden (vgl. dazu auch die bereits angeführten Befunde von GOULD et al., 1977).

Für diesen Erklärungsansatz sprechen auch die Ergebnisse von ARKIN, GABRENYA & MCGARVEY (1978). Die Annäherung von Beobachtern an die "actor"-Perspektive wurde in ihrer Untersuchung nicht durch die Antizipation einer späteren eigenen Testbearbeitung, sondern durch die Instruktion, die Antworten des Handelnden in einem Test zur Erfassung der sozialen Sensitivität zu protokollieren, operationalisiert. Damit sollte die Aufmerksamkeit des Beobachters gezielt auf die Verhaltensergebnisse des Handelnden gerichtet und eine Annäherung an die Sichtweise des Handelnden selbst erreicht werden.

Mit diesem Ansatz, der die Rücksichtnahme auf die antizipierte Bewertung der eigenen Leistung hinfällig macht, konnten ARKIN et al. (1978) zeigen, daß Beobachter mit Ausrichtung auf die "actor"-Perspektive schmeichelhaftere Erklärungen für die Leistungen des Handelnden fanden als distanzierte, neutrale Beobachter, deren Aufmerksamkeit nicht ausdrücklich auf den Handelnden gerichtet war. Analog zu der Konzeption des "self-serving bias" bei der Selbstbeurteilung attribuierten die Beobachter in der "actor"-Perspektive den Erfolg des Handelnden stärker intern und seinen Mißerfolg stärker extern als die neutralen Beobachter.

Im Unterschied zu ARKIN et al., die eine von kognitiven bzw. Aufmerksamkeitsprozessen abhängige Annäherung des Beobachters an die Sicht des Handelnden untersuchten, wandten sich REGAN, STRAUSS & FAZIO (1974) den affektiven Beziehungen zwischen Handelndem und

Beobachter als Determinanten der Kausalattribution für fremdes Verhalten zu. REGAN et al. (1974) wiesen den Einfluß von Sympathieunterschieden gegenüber handelnden Personen auf die Attributionen von Erfolg und Mißerfolg nach: Erfolg eines beliebten Handelnden und Mißerfolg eines unbeliebten werden von Beobachtern intern attribuiert, während sie den Mißerfolg eines sympathischen und den Erfolg eines unsympathischen Gegenübers auf externe Ursachen zurückführen.

GREENBERG & ROSENFELD (1979) zeigten ebenfalls, daß die emotionale Beziehung zur Zielperson die Kausalattributionen von Beobachtern beeinflußt. Sie verglichen Vpn mit hohen bzw. niedrigen Ethnozentrismuswerten hinsichtlich ihrer Kausalinterpretationen für die Handlungsergebnisse schwarzer und weißer Zielpersonen: Vpn mit hohen Ethnozentrismuswerten führten den Erfolg schwarzer Personen stärker auf Glück und weniger auf Fähigkeit zurück als den weißer und als dies Vpn mit niedrigen Ethnozentrismuswerten taten. Bei der Attribution von Mißerfolg zeigte sich ein umgekehrter Effekt: Mißerfolg schwarzer Zielpersonen wurde von hoch ethnozentristischen Vpn stärker auf mangelnde Fähigkeit und weniger auf Zufallsvariablen zurückgeführt als Mißerfolg weißer Stimuluspersonen. Gerade diese Untersuchung macht die Interdependenz zwischen der Wirksamkeit sozialer Stereotypen als "cognitive bias" und der Aktualisierung affektiver Urteilsvoreingenommenheiten deutlich, die aufgrund der Rivalität zwischen informationstheoretischen und motivationstheoretischen Erklärungsansätzen der Attribution von Erfolg und Mißerfolg bisher nicht hinreichend berücksichtigt worden ist.

Durch die Einbeziehung der Untersuchung von MEDWAY & LOWE (1976) lassen sich die Befunde von GREENBERG & ROSENFELD erweitern. MEDWAY & LOWE berücksichtigten neben den Attributionen für beobachtetes Verhalten auch die Kausalerklärungen für eigene Handlungsergebnisse und fanden, daß beliebten Stimuluspersonen mehr Verantwortlichkeit für Erfolg und weniger für Mißerfolg attribuiert wurde als der eigenen Person, während die Vpn unbeliebte Personen für Mißerfolg stärker und für Erfolg weniger verantwortlich sahen als sich selbst.

Auch ENDER & BOHART (1974) ermöglichten in ihrer Studie intraindividuelle Vergleiche von Kausalattributionen für eigenes bzw. fremdes Verhalten, bei denen die Vpn sowohl als Handelnde als auch als Beobachter Verhaltenseffekte kausal interpretieren. In Übereinstimmung mit der Hypothese der divergierenden Perspektiven von JONES & NISBETT (1972) stellten sie fest, daß die Vpn in ihrer Rolle als Beobachter Verhaltensergebnisse signifikant stärker intern attribuierten als in der Rolle des Handelnden. Die Variable des Handlungsausgangs - Erfolg vs. Mißerfolg - wurde in dieser Studie jedoch als Attributionsdeterminante nicht erfaßt.

Ihr Einfluß wird dagegen in der Untersuchung von TAYLOR & KOIVUMAKI (1976), die ebenfalls intraindividuelle Vergleiche von Handlungs- und Beobachterperspektive erlaubt, deutlich. TAYLOR & KOIVUMAKI wiesen die generelle Tendenz nach, positive Verhaltensresultate sowohl der eigenen als auch einer anderen Person stärker intern zu attribuieren als negative. Darüberhinaus konnten sie zeigen, daß sich dieser "positivity bias" mit zunehmender Sympathie und Enge der Beziehung zwischen Beobachter und Handelndem verstärkt.

Dieser Zusammenhang zwischen Sympathiegrad und Kausalattribution von Beobachtern wird auch von GOCHMAN & SMITH (1979) bestätigt und auf dem theoretischen Hintergrund des Balance-Modells von HEIDER (1946) erklärt: der Beobachter ist darum bemüht, zwischen seinen Kognitionen gegenüber Personen einerseits und Objekten andererseits konsistente positive oder negative Relationen herzustellen. Im vorliegenden Fall ist die Sympathiebeziehung zur handelnden Person mit der Bewertung ihres Handlungsergebnisses (Erfolg/Mißerfolg) in Übereinstimmung zu bringen. Dies geschieht nach GOCHMAN & SMITH (1979) über die Kausalattribution des Verhaltensergebnisses: bei einer positiven Beziehung zum Handelnden wird sein Erfolg in einer für ihn schmeichelhaften Weise erklärt, d.h. auf persönliche Tüchtigkeit zurückgeführt, und sein Mißerfolg im Sinne einer Entlastung von der Verantwortlichkeit durch äußere Einflüsse erklärt. Bei einer negativen Einschätzung des Handelnden stellt der Beobachter die Balance zwischen seinen Kognitionen durch ein umgekehrtes Attributionsmuster her.

In den bisher angeführten Arbeiten wurde die Ich-Beteiligung von Beobachtern im Sinne empathischer Einfühlung in die Rolle des Handelnden oder als Ergebnis von Sympathie- bzw. Antipathiegefühlen gegenüber dem Handelnden verstanden. Aus dieser Definition leitete sich dann die Erwartung inhaltlich paralleler Attributionen von Handelnden und Beobachtern ab: bei ähnlicher Perspektive zwischen "actor" und "observer" attribuieren auch Beobachter im Sinne eines stellvertretenden "self-serving bias" Erfolg des Handelnden eher intern und Mißerfolg eher extern als unbeteiligte Beobachter.

Bei dieser Konzeption der 'Ich-Beteiligung' bleibt jedoch ungeklärt, ob die Übereinstimmung im Attributionsverhalten von Akteuren und Beobachtern auf die annähernd gleichen Informationsbedingungen oder auf die gemeinsame Selbstwertbedeutsamkeit zurückzuführen ist. Es wird von den Autoren theoretisch nicht überzeugend belegt, aufgrund welcher Bedingungen die Wahrnehmung fremden Erfolgs bzw. Mißerfolgs im Beobachter selbstwertbezogene Bedürfnisse aktualisiert, die seine Kausalinterpretationen in der Weise beeinflussen, daß sie mit den Attributionen des Handelnden übereinstimmen. Mit diesem Untersuchungsansatz erscheint es nicht möglich, die Diskussion um die Berechtigung motivationstheoretischer Erklärungen von Attributionsunterschieden für Erfolg und Mißerfolg zugunsten der Position des "self-serving bias" zu entscheiden.

Im folgenden werden deshalb Untersuchungen herangezogen, die die Problematik der Selbstwertbedrohung auf seiten des Beobachters in den Vordergrund stellen und der Frage nachgehen, in welchem Sinne fremde Handlungsergebnisse für das Selbstwertgefühl des Beobachters bedeutsam werden und zu systematischen Attributionsunterschieden in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg führen.

2.2.3.2 Zur Rückwirkung beobachteter Verhaltenseffekte auf die Selbsteinschätzung von Beobachtern

STEPHAN (1975) ging von der Annahme aus, daß Beobachter ihrem Bedürfnis nach Aufrechterhaltung bzw. Steigerung ihres Selbstwertgefühls dadurch entsprechen, daß sie den Erfolg anderer Personen auf externe und Mißerfolg auf interne Ursachen zurückführen. Durch diese Attributionsstrategie ist gewährleistet, daß die Schlußfolgerungen, die der Beobachter aus sozialen Vergleichsprozessen zieht, seiner Selbsteinschätzung zugute kommen: die externe Attribution fremden Erfolgs erhöht implizit die Wahrscheinlichkeit eines eigenen Erfolges, während umgekehrt die interne Attribution von Mißerfolg ein eigenes Versagen unwahrscheinlicher erscheinen läßt.

Im Rahmen eines Laborexperiments zum prosozialen Verhalten konnte STEPHAN (1975) belegen, daß Beobachter hilfreiches Verhalten von Akteuren unter Rückgriff auf situative Kausalfaktoren erklären, wohingegen unterlassene Hilfeleistung dispositionalen Ursachen des Handelnden attribuiert wird. Diese Befunde werden in ihrer Aussagekraft zugunsten motivationaler Voreingenommenheiten jedoch insofern erheblich eingeschränkt, als sie sich nicht auf die Attribution von Verhaltensergebnissen, sondern auf die Attribution des Verhaltens selbst beziehen, das zudem durch einen unterschiedlichen Grad an sozialer Erwünschtheit gekennzeichnet ist.

Die Ergebnisse von STEPHAN lassen sich von daher auch ohne Rückgriff auf motivationstheoretische Annahmen erklären, wie etwa durch das Modell der korrespondierenden Inferenzen von JONES & DAVIS (1965), demzufolge ein Verhalten um so eher als Ausdruck dispositionaler Eigenschaften angesehen wird, je geringer seine soziale Erwünschtheit und um so eher als situativ bestimmt erscheint, je höher seine soziale Erwünschtheit ist. Nach diesem Modell ist aufgrund rationaler Informationsverarbeitungsprinzipien zu erwarten, daß unterlassene Hilfeleistung als sozial unerwünschtes Verhalten auf dispositionale Ursachen zurückgeführt wird, während die sozial erwünschte Hilfeleistung als Resultat der Situation zu betrachten ist.

Eine eindeutige Interpretation im Hinblick auf den "self-serving bias" läßt demgegenüber die Untersuchung von YOUNGER, ARROWOOD & HEMSLEY (1977) zu, in der anstelle der Attributionen für Verhaltensentscheidungen die Attributionen für Verhaltensergebnisse analysiert wurden. YOUNGER et al. fragten nach den Kausalattributionen für finanziellen Erfolg und Mißerfolg vorgegebener Stimuluspersonen und fanden, daß finanzieller Erfolg im Sinne überdurchschnittlichen Reichtums auf günstige äußere Umstände zurückgeführt wird, finanzieller Mißerfolg dagegen als Ausdruck mangelnder Fähigkeit und Anstrengung erscheint. Diese Divergenz herangezogener Kausalfaktoren zur Erklärung von Erfolg und Mißerfolg läßt sich mit YOUNGER et al. (1977, 513) als Ausdruck selbstwertbezogener Voreingenommenheiten auf seiten des Beobachters interpretieren: die mit der Wahrnehmung eines erfolgreichen anderen verbundene Bedrohung des Selbstwertgefühls wird dadurch abgewehrt, daß man den Erfolg auf extrapersonale Ursachen zurückführt, die nicht als persönliches Verdienst des Handelnden aufzufassen sind. Die interne Attribution von Mißerfolg wirkt gleichzeitig selbstwertverteidigend und selbstwertsteigernd, indem sie einerseits die Wahrscheinlichkeit verringert, dem Beobachter selbst könne ein solcher Mißerfolg widerfahren und andererseits das Gefühl der persönlichen Überlegenheit verstärkt. Durch diesen Erklärungsansatz wird bereits auf die zentrale Bedeutsamkeit sozialer Vergleichsprozesse bei der Kausalattribution von Erfolg und Mißerfolg verwiesen, auf die später ausführlicher einzugehen ist.

Zunächst bleibt festzuhalten, daß Beobachter den Erfolg und Mißerfolg anderer nicht unvoreingenommen und neutral registrieren, sondern bei ihrer kognitiven Verarbeitung von der 'Voreinstellung' ausgehen, das eigene Selbstwertgefühl durch den Attributionsprozeß nicht zu beeinträchtigen, sondern zu steigern. Dieses Bedürfnis nach Selbstwertverteidigung wird besonders dann aktualisiert, wenn der Beobachter selbst die Zielperson oder der 'Adressat' des beobachteten Verhaltens ist. GREEN & GROSS (1979) forderten ihre Vpn auf, Ursachen für Verhaltensweisen zu bestimmen, die entweder positive oder negative Einstellungen gegenüber dem Verhaltensadressaten ausdrückten (z.B. Verabredung zu einem Treffen oder Nicht-Einhalten einer Verabredung). Unter der Ich-Beteiligungsbedingung

beurteilten die Vpn Verhaltensweisen, die auf sie selbst gerichtet waren, in der neutralen Bedingung wurde das Verhalten des Akteurs auf eine dritte Person bezogen.

Es zeigte sich, daß die Vpn Verhaltensweisen, die eine positive Bewertung der Zielperson ausdrückten, signifikant stärker dem Kausalfaktor 'Zielperson' und weniger der Situation attribuierten, wenn sie selbst die Verhaltensadressaten waren, als wenn das Verhalten auf eine neutrale Person gerichtet war. Bei Verhaltensweisen, die eine negative Einstellung zur Zielperson implizierten, wurde die entgegengesetzte Attributionstendenz ermittelt. In einer konzeptuell ähnlichen Studie von CUNNINGHAM, STARR & KANOUSE (1979) wurde dieses Ergebnis bestätigt.

Auch SICOLY & ROSS (1977) liefern einen - wenn auch indirekten - Beleg für die motivationale Bedeutsamkeit von Fremdattributionen, indem sie sich mit der Rückwirkung von Beobachter-Attributionen auf den Handelnden auseinandersetzen. Ihre Vpn erhielten Informationen über die Kausalattributionen von Beobachtern, die diese für zuvor gezeigte Leistungen der Vpn abgegeben hatten. Diese Beobachter-Attributionen waren entweder positiver (stärker interne Attributionen nach Erfolg und externe Attributionen nach Mißerfolg) oder negativer (weniger interne Attributionen nach Erfolg und externe nach Mißerfolg) als die Kausalerklärungen, die die Vpn selbst für ihr Verhalten herangezogen hatten.

Die Autoren konnten zeigen, daß denjenigen Beobachtern, die eine für die Vpn schmeichelhafte Verhaltensklärung abgegeben hatten, ein signifikant höheres Maß an Glaubwürdigkeit und Urteilsgenauigkeit zugeschrieben wurde als den Beobachtern, die negativere Kausalinterpretationen herangezogen hatten. Wenn man sich vergewißert, daß die Vpn in dieser Studie das Attributionsverhalten anderer Personen zu beurteilen hatten, also selbst in der Rolle von Beobachtern und Verhaltensadressaten zugleich waren, läßt sich auch dieses Ergebnis als Beleg für selbstwertbezogene Bedürfnisse in ihrem Einfluß auf die Kausalattributionen von Beobachtern werten.

Insgesamt belegen die Untersuchungen von GREEN & GROSS (1979),

CUNNINGHAM et al. (1979) und SICOLY & ROSS (1977), daß Handlungen anderer Personen nicht nur auf dem Wege der Identifikation mit der Rolle des Akteurs motivational bedeutsam für den Beobachter sein können, sondern besonders dann zu voreingenommenen Kausalinterpretationen führen, wenn der Beobachter - z.B. als Verhaltensadressat - von den Handlungen eines anderen in seiner Selbsteinschätzung unmittelbar betroffen ist.

Die Gültigkeit dieser Konzeptualisierung des "self-serving bias" bei der Fremdbeurteilung ist nach den Ergebnissen zweier neuerer Untersuchungen nicht auf Attributionen in Laborexperimenten beschränkt, sondern läßt sich auch unter realitätsgerechten Bedingungen nachweisen. Im Rahmen einer Feldstudie analysierten CARVER, DEGREGORIO & GILLIS (1980) die Kausalattributionen von ich-beteiligten Beobachtern, indem sie nach den Erklärungen von Fußballtrainern für die Spielergebnisse ihrer Mannschaften im Verlauf einer Saison fragten. Zusätzlich berücksichtigten sie die unterschiedlichen Verantwortlichkeiten von Trainern, deren Hauptaufgabe in der Auswahl talentierter Spieler besteht, und Trainerassistenten, denen die Motivierung und Förderung der einzelnen Spieler zufällt. Aus dieser Aufgabendifferenzierung zwischen Trainern und Trainerassistenten leiten CARVER et al. (1980) die Annahme ab, daß Trainer sich besonders für die Fähigkeit ihrer Spieler verantwortlich fühlen und Mißerfolg durch mangelnde Anstrengung erklären, um das eigene Selbstwertgefühl zu schützen. Von Trainerassistenten wird dagegen erwartet, daß sie - aufgrund ihrer Verantwortlichkeit für die Einsatzbereitschaft und Anstrengung der Spieler - Mißerfolge stärker auf mangelnde Fähigkeit zurückführen.

Die empirische Bestätigung dieser Hypothese unterstützt die Anwendung des "self-serving bias"-Konzepts auf die Fremdbeurteilung, indem sie zeigt, daß Individuen ihr Selbstwertgefühl auch gegenüber negativen Verhaltensergebnissen anderer, die für sie subjektiv bedeutsam sind, durch Leugnung der Verantwortlichkeit schützen.

Auch die von WINKLER & TAYLOR (1979) mit Fußballanhängern ermittelten Resultate weisen in diese Richtung: ein Sieg der 'eigenen' Mannschaft wird durch gutes Spiel erklärt, ein Sieg des Gegners

dagegen stärker auf situative Bedingungsvariablen zurückgeführt. Die Autoren konnten außerdem zeigen, daß motivationale Voreingenommenheiten von Beobachtern mit hoher Ich-Beteiligung nicht auf den sportlichen Rahmen beschränkt sind, sondern auch bei politischen Entscheidungen mit größerer Tragweite wirksam werden. Anhänger der beiden Präsidentschaftskandidaten Ford und Carter wurden nach der Präsidentschaftswahl im Jahre 1976 nach Gründen für den Sieg Carters befragt. Von den Carter-Anhängern führten 39% seinen Sieg auf persönliche Fähigkeit, 44% auf die Schwächen des Konkurrenten und 17% auf Zufallsfaktoren zurück. Von den Anhängern Fords schrieben dagegen 20% seine Niederlage den Qualitäten Carters, 5% der Unfähigkeit Fords und 70% zufälligen Bedingungen zu.

Gerade die deutlichen Diskrepanzen bei der Gewichtung von Zufallsvariablen als Determinanten des Wahlergebnisses sprechen für die These, daß den Kausalattributionen von Niederlagen und Mißerfolgen das Bedürfnis zugrundeliegt, ungünstige Schlußfolgerungen bezogen auf die eigene Person - im vorliegenden Fall etwa als Eingeständnis der Ford-Anhänger, eine Fehlentscheidung getroffen zu haben - zu vermeiden.

Trotz des - im Vergleich zum "self-serving bias" bei der Selbstbeurteilung - begrenzten empirischen Materials hat die Diskussion vorliegender Ergebnisse zur Problematik selbstwertbezogener Voreingenommenheiten auf seiten von Beobachtern gezeigt, daß auch bei der Interpretation von Verhaltensergebnissen anderer Attributionsverzerrungen auftreten, die in ihrer Systematik auf den Einfluß motivationaler Moderatorvariablen schließen lassen.

Auf dem hier skizzierten Stand der "self-serving bias"-Forschung bezogen auf die Fremdbeurteilung basiert auch der Ansatzpunkt der vorliegenden Arbeit, auf den in diesem Zusammenhang nur kurz verwiesen werden soll: Es wird versucht, die Bedingungen, unter denen fremde Handlungsergebnisse zu selbstwertbezogenen Beobachterattributionen führen, zu spezifizieren und mit dem Konzept des "self-serving bias" theoretisch zu verknüpfen, um aus einem solchen Modell Hypothesen über die Ausprägungen motivationaler Voreingenommenheiten von Beobachtern abzuleiten und zu überprüfen.

Um die Voraussetzungen einer solchen Fragestellung deutlich zu machen, wurde in den letzten Kapiteln der gegenwärtige Bestand an empirischen Ergebnissen zum Nachweis selbstwertbezogener Abweichungen von einem rein rational bestimmten Attributionsverhalten im Überblick dargestellt. Ein in diesem Zusammenhang zentraler Problemaspekt blieb dabei bisher unberücksichtigt; die Bedeutung der Geschlechtszugehörigkeit bei der Kausalinterpretation von Erfolg und Mißerfolg. Bevor die der Vielfalt der referierten Untersuchungsbefunde gegenüberstehenden theoretischen Grundlagen näher betrachtet werden, soll deshalb abschließend nach Anhaltspunkten für systematische Unterschiede zwischen Männern und Frauen bei der Kausalattribution von Erfolg und Mißerfolg und deren mögliche Erklärungen gefragt werden.

2.2.4 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Kausalattribution von Erfolg und Mißerfolg.

In ihrem Ansatz zur Bestimmung der Voraussetzungen selbstwertbezogener Attributionen heben SNYDER, STEPHAN & ROSENFELD (1978) die Bedeutung konfligierender Motive hervor, die - bei hinreichender Stärke - die Auftretenswahrscheinlichkeit des "self-serving bias" herabsetzen. Als derartige konfligierende Interessen - die zudem für männliche und weibliche Individuen unterschiedliches Gewicht besitzen - lassen sich das Streben nach Konformität an vorgegebene Geschlechtsrollendefinitionen und die damit verbundene Angst vor Mißerfolg bzw. Angst vor Erfolg betrachten.

Ausgehend von der Hypothese, daß männliche Rollenvorschriften Erfolg fordern, Mißerfolg dagegen verbieten, das weibliche Rollenverständnis dagegen Erfolg - speziell in beruflicher Hinsicht - als 'abweichendes' Verhalten kennzeichnet, ist auf dem Hintergrund der umfangreichen Literatur zur Angst vor Erfolg bei Frauen (vgl. etwa HORNER, 1972; FRIEZE, SHOMO & FRANCIS, 1979; KLEINKE, 1979) zu erwarten, daß

- weibliche Vpn keine selbstwertbezogenen Voreingenommenheiten im Sinne der internen Attribution von Erfolg und externen Attribution von Mißerfolg erkennen lassen.

Bei der Diskussion vorliegender Befunde zur Unterstützung dieser Hypothese werden zunächst Arbeiten angeführt, die von der allgemeinen Frage nach geschlechtsspezifischen Attributionsunterschieden für Erfolg und Mißerfolg ausgehen, um daran anschließend Ergebnisse heranzuziehen, die Attributionsunterschiede zwischen Männern und Frauen als Interaktionseffekt zwischen Geschlechtszugehörigkeit und Aufgabendefinition postulieren und nachweisen. Als übergeordneter Klassifikationsgesichtspunkt wird wiederum die Unterscheidung in Studien zur Attribution des eigenen Verhaltens einerseits und Arbeiten zur Kausalinterpretation aus der Beobachterperspektive andererseits zugrundegelegt. Durch diese Gegenüberstellung läßt sich auch die Frage nach der generellen Gültigkeit geschlechtsspezifischer Rollenkonzepte bei der Interpretation von Verhaltenseffekten beantworten.

2.2.4.1 Zum Einfluß der Geschlechtszugehörigkeit auf die Attribution eigener Handlungsergebnisse

Unterschiede in den Kausalinterpretationen, die Männer und Frauen zur Erklärung ihrer Erfolge und Mißerfolge heranziehen, sind in einer Reihe von Labor- und Feldstudien empirisch nachgewiesen worden. FEATHER & SIMON (1973), NICHOLLS (1975) und LEVINE et al. (1976) belegten, daß Frauen Erfolg stärker extern und Mißerfolg stärker intern attribuieren als Männer und damit keine signifikanten Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von der positiven oder negativen Valenz des Handlungsergebnisses erkennen lassen (vgl. auch TILLMAN & CARVER, 1980).

In Laborexperimenten zum Lösen von Anagrammaufgaben - bei denen die Vpn Buchstabenfolgen in sinnvolle Wörter umzusortieren hatten - stellten FEATHER (1969) und BAR-TAL & FRIEZE (1976; 1977) fest, daß weibliche Vpn Handlungsergebnisse unabhängig von der Bewertungsrichtung stärker extern attribuieren als Männer. WILEY, CRITTENDEN & BIRG (1979) bestätigen diesen Befund auch bezogen auf die Attribution beruflicher Erfolge und Mißerfolge: Frauen maßen unkontrollierbaren externen Kausalfaktoren generell ein stärkeres Gewicht bei als Männer. Ebenfalls bezogen auf den beruflichen Bereich fand RENO (1981), daß Frauen Erfolg stärker auf instabile Verursachungsbedingungen zurückführen, während Männer ihren Erfolg als Resultat stabiler Verursachungsbedingungen interpretieren. Der Rückgriff auf instabile Verhaltensursachen zur Erklärung des eigenen Erfolges ist nach FRIEZE, SHOMO & FRANCIS (1979, 31) als charakteristischer Ausdruck von Angst vor Erfolg zu betrachten.

In einer unter methodischen Gesichtspunkten interessanten Studie erfaßten FORSYTH & SCHLENKER (1977) die Kausalattributionen von Tennisspielern nach einem gewonnenen oder verlorenen Spiel. Im Unterschied zu der geläufigen Praxis, die Attributionen der Vpn in Form der Verteilung von Prozentsätzen auf die vier vorgegebenen Kausalfaktoren Fähigkeit, Anstrengung, Aufgabenschwierigkeit und Glück zu erfassen, ermittelten FORSYTH & SCHLENKER unabhängige Maße der akzeptierten Verantwortlichkeit für ein Handlungsergebnis

einerseits und die Gewichtung einzelner Kausalfaktoren andererseits. Mittels dieser Differenzierung konnten sie zeigen, daß die weiblichen Vpn zwar mehr Verantwortlichkeit für Erfolg übernahmen als für Mißerfolg, andererseits aber Zufallsvariablen bei der Erklärung von Erfolg stärker gewichteten als bei Mißerfolg. Dieses ambivalente Attributionsverhalten der weiblichen Vpn wird von FORSYTH & SCHLENKER (1977, 220) auf dem Hintergrund rollentheoretischer Überlegungen diskutiert:

A conflict between 'masculine' competition and 'feminine' noncompetition could have generated the desire to claim credit while concomitantly pointing to external factors that make success appear somewhat less internally produced.

Für diese These sprechen auch die Ergebnisse von TEGLASI (1978), die die Rollenorientierung weiblicher Vpn (traditionell vs. nicht traditionell) in ihrem Einfluß auf die Kausalattribution erfaßte. Sie fand, daß Frauen, die sich von der traditionellen weiblichen Rollenorientierung distanzieren, stärkere selbstaufwertende (d.h. interne) Attributionen nach Erfolg und weniger selbstabwertende (interne) Attributionen nach Mißerfolg abgaben als Frauen, die sich mit der herkömmlichen weiblichen Rollendefinition identifizierten. Ein interessantes Zusatzergebnis unterstützt ebenfalls die Annahme eines weiblichen Bedürfnisses nach Rollenkonformität als Grundlage der Kausalinterpretation: Frauen mit traditioneller Rollenorientierung schreiben Erfolg in Gegenwart männlicher Beobachter signifikant stärker der Leichtigkeit der Aufgabe zu als in Gegenwart weiblicher Beobachter.

Dieses letzte Ergebnis verweist außerdem auf die Problematik von Versuchsleitereffekten bei der Erfassung von Kausalattributionen von Erfolg und Mißerfolg, die im Rahmen der "self-serving bias"-Forschung bisher gänzlich vernachlässigt wurde.

Nicht nur die Geschlechtszugehörigkeit des Beobachters, sondern auch die Geschlechtszugehörigkeit des Interaktionspartners beeinflußt jedoch die Attribution weiblicher Vpn, wie STEPHAN, ROSENFELD & STEPHAN (1976) im Rahmen von Wettbewerbssituationen belegten. In ihrer Studie attribuierten Frauen, die mit einem männlichen Gegenüber wetteiferten, Erfolg nicht stärker intern als

Mißerfolg, während Frauen, die mit einem weiblichen Interaktionspartner konkurrierten, Erfolg stärker als Mißerfolg auf die Wirksamkeit interner Kausalfaktoren zurückführten. Wenn man davon ausgeht, daß die Überlegenheit gegenüber einem männlichen Konkurrenten mit dem femininen Merkmal der "noncompetition" stärker kollidiert als die Überlegenheit gegenüber einer anderen Frau, so spricht auch dieses Ergebnis für den von FORSYTH & SCHLENKER (1977) vertretenen Erklärungsansatz.

Während in den bisher angeführten Arbeiten aufgabenspezifische Merkmale höchstens implizit oder sehr generell - etwa im Sinne des 'maskulinen' Charakters beruflicher Leistungen - berücksichtigt wurden, beziehen die beiden folgenden Untersuchungen die geschlechtsrollenbezogene Definition der Aufgabe als unabhängige Variable in ihre Fragestellung ein.

DEAUX & FARRIS (1977) konfrontierten männliche und weibliche Vpn mit einer Anagramm-Aufgabe und teilten ihnen mit, daß bei früheren Versuchen entweder Männer oder Frauen bei dieser Aufgabe bessere Leistungen gezeigt hätten ('feminine' vs. 'maskuline' Charakterisierung der Aufgabe). Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von der Geschlechtszugehörigkeit zeigten sich nur unter der Bedingung der maskulinen Aufgabendefinition: Männer schrieben sich hier ein signifikant höheres Maß an Fähigkeit zu als Frauen, während Frauen sowohl Erfolg als auch Mißerfolg auf Zufallsfaktoren zurückführten. Die Interpretation dieser Ergebnisse wirft jedoch verschiedene Probleme auf: die Tatsache, daß Frauen bei der 'männlichen' Aufgabendefinition Erfolg auf Zufallsvariablen zurückführten, sagt nichts über den Einfluß motivationaler Einflußfaktoren aus: aufgrund der Vorinformation, daß Männer bei einer derartigen Aufgabe besser abschneiden als Frauen, müssen erfolgreiche Frauen allein aufgrund rationaler Überlegungen annehmen, daß ihr Ergebnis zufällig zustande gekommen ist. Die externe Attribution von Mißerfolg hingegen läßt sich als Ausdruck selbstwertbezogener Voreingenommenheiten interpretieren: obwohl ihr schlechteres Abschneiden den durch die 'maskuline' Aufgabendefinition erzeugten Erwartungen entsprach, wurde es auf zufällige Einflüsse zurückgeführt, die nichts über mangelnde Fähigkeiten des Handelnden aussagen.

Im Gegensatz zu den inkonsistenten Ergebnissen von DEAUX & FARRIS wiesen ROSENFELD & STEPHAN (1978) in einer ähnlich angelegten Untersuchung nach, daß bei maskuliner Aufgabencharakterisierung Männer Erfolg stärker intern und Mißerfolg stärker extern attribuierten, während bei femininer Aufgabencharakterisierung Frauen stärker selbstwertsteigernde bzw. -verteidigende Kausalinterpretationen vornahmen als Männer.

Anders als bei DEAUX & FARRIS wurde die Charakterisierung der Aufgabe als männlich bzw. weiblich nicht indirekt über die vorgegebene Erfolgswahrscheinlichkeit operationalisiert, sondern über die sprachliche Etikettierung als 'männliche/weibliche Figuren-Koordinationsaufgabe'. Die Wirksamkeit dieser Manipulation wurde durch die Frage nach der subjektiven Einschätzung der 'Maskulinität' bzw. 'Femininität' der Aufgabe überprüft und bestätigt. Zusätzlich wurde die persönliche Bedeutsamkeit der Aufgabe anhand einer Rating-skala erfaßt: Frauen schätzten die persönliche Bedeutsamkeit unter der weiblichen Aufgabendefinition höher ein, Männer dagegen unter der Bedingung männlicher Aufgabenkennzeichnung.

Diese Ergebnisse legen nach ROSENFELD & STEPHAN (1978, 255) die Erklärung nahe, daß Geschlechtsunterschiede bei der Kausalattribution das Ergebnis höherer motivationaler Bedeutsamkeit geschlechts-adäquater Aufgabenstellungen sind. Diese Interpretation umgeht jedoch die Frage, inwieweit die Verknüpfung von persönlicher Bedeutsamkeit und geschlechtsspezifischer Aufgabendefinition wiederum von Rollenstereotypen bestimmt wird. Sowohl bei den männlichen als auch den weiblichen Attributionsforschern scheint ein impliziter Konsensus über die inhaltlichen Merkmale geschlechtsspezifischer Rollenstereotypen zu bestehen, der - wiederum implizit - auf die Vpn generalisiert wird. Um die Frage nach der Bedeutung von Geschlechtsunterschieden im Attributionsprozeß befriedigend zu klären, erscheint die explizite Erfassung des Stellenwertes von Erfolg und Mißerfolg für die Selbst-Definition von Männern und Frauen als notwendige Voraussetzung.

2.2.4.2 Beobachter-Attributionen weiblicher und männlicher Handlungsergebnisse

Während in den bisherigen Untersuchungen die Bedeutung der Geschlechtszugehörigkeit bei den Kausalinterpretationen für eigene Handlungsergebnisse analysiert wurde, gehen eine Reihe anderer Studien der Frage nach, ob auch Beobachter das Geschlecht der Stimulusperson bei der Suche nach Kausalfaktoren für beobachtetes Handeln berücksichtigen.

DEAUX & TAYNOR (1973) ermittelten, daß identische Leistungen unterschiedliche Kausalattributionen nach sich zogen, je nachdem, ob sie von Frauen oder Männern gezeigt wurden. Kompetente Männer wurden positiver beurteilt als kompetente Frauen, inkompetente Männer dagegen negativer als inkompetente Frauen. Dieser Effekt erwies sich als unabhängig von der Geschlechtszugehörigkeit der Beobachter und läßt sich als möglicher Ansatzpunkt zur Bestimmung eines geschlechtsübergreifenden Konsensus bei der Beurteilung männlich bzw. weiblich adäquaten Verhaltens auffassen.

Unter Berücksichtigung der Aufgabendefinition als 'männlich' oder 'weiblich' konnten DEAUX & EMSWILLER (1974) zeigen, daß männlicher Erfolg bei einer 'männlichen' Aufgabe eher auf Fähigkeit, weiblicher Erfolg dagegen auf Glück zurückgeführt wurde. Bei der Leistungsattribution in der 'weiblichen' Aufgabenstellung zeigte sich dagegen kein signifikanter Unterschied. Die geschlechtsspezifische Ausrichtung der Testaufgabe - das Erkennen eingebetteter Figuren - wurde in dieser Studie dadurch manipuliert, daß es sich bei der 'männlichen' Aufgabe um das Erkennen von Werkzeugen, bei der 'weiblichen' Aufgabe um das Erkennen von Haushaltsgegenständen handelte. Es ist allerdings zu fragen, ob eine derart vordergründige Manipulation der Geschlechtsspezifität von Leistungsanforderungen dazu geeignet ist, Aufschluß über die Verknüpfung stereotyper Erwartungssysteme mit Informationsverarbeitungsprozessen im Rahmen von Kausalattributionen zu geben.

Vielversprechender erscheint dagegen der von FEATHER & SIMON (1975) gewählte Ansatz zum Nachweis geschlechtsrollenspezifischer Verzerr-

rungen der Kausalattribution auf seiten von Beobachtern. Weibliche Vpn beobachteten männliche und weibliche Stimuluspersonen, deren erfolgreiches bzw. erfolgloses Handeln in Berufsausbildungen unterschiedlicher 'Maskulinität' (Medizin, Unterricht, Kinderbetreuung) gezeigt wurde. Im Anschluß an die Beobachtung wurden Persönlichkeitsbeurteilungen und Kausalattributionen für die Stimuluspersonen und ihre Leistungen erhoben. Es zeigte sich, daß die (ausschließlich weiblichen) Vpn erfolgreiche Männer positiver beurteilten als erfolglose, während sie erfolgreiche Frauen negativer beurteilten als erfolglose. Generell wurden erfolgreiche Personen als weniger feminin eingeschätzt als erfolglose.

Bei der Kausalattribution der Handlungsergebnisse wurde Fähigkeit als wichtigere Ursache für männlichen als für weiblichen Erfolg betrachtet, so wie auch weiblicher Mißerfolg stärker als männlicher durch mangelnde Fähigkeit erklärt wurde. Externe Attributionen für weiblichen Erfolg waren für die am stärksten maskulin geprägte Ausbildung (Medizinstudium) am deutlichsten erkennbar, obwohl sich die unterschiedlichen Berufsrichtungen insgesamt nicht als bedeutsame Moderatorvariablen der Kausalattribution erwiesen. Der ausgeprägte Trend, erfolgreiche Frauen bei der Persönlichkeitsbeurteilung gegenüber erfolglosen Frauen und erfolgreichen Männern abzuwerten, zeigte sich bei allen drei Berufsrichtungen.

In einer weiterführenden Studie konnte FEATHER (1975) zeigen, daß Vpn beiderlei Geschlechts stereotype Einstellungen über 'angemessene' Berufe für Männer und Frauen bei der Beurteilung von männlichen und weiblichen Erfolgen bzw. Mißerfolgen heranziehen. So erwarteten die Vpn, daß Männer in Berufen wie Firmendirektor, Arzt oder Rechtsanwalt über Erfolg glücklicher und über Mißerfolg unglücklicher seien als Frauen, während bei eher 'weiblichen' Berufen wie Verkäufer, Laborassistent oder Stenotypist umgekehrte Reaktionsmuster vorhergesagt wurden.

STEPHAN & WOOLRIDGE (1977) legen dagegen Ergebnisse vor, die dem von den bisherigen Studien aufgezeigten Bild geschlechtsrollenstereotyper Kausalattributionen von männlichen und weiblichen Beobachtern auf den ersten Blick zu widersprechen scheinen. Sie untersuchten die Kausalattributionen von männlichen und weiblichen Beobachtern für die

Leistung weiblicher Stimuluspersonen bei einer traditionell männlichen Aufgabe. Die Autoren gingen dabei von der Überlegung aus, daß der Aufstieg von Frauen in Berufen mit männlichen Attributen dadurch erschwert wird, daß ihr Erfolg auf externe Ursachen anstelle persönlicher Tüchtigkeit zurückgeführt werde.

Die Vpn beobachteten zwei Frauen, die versuchten, einen Autovergaser zusammenzusetzen, wobei die eine der beiden die Aufgabe erfolgreich beendete, die andere dagegen ohne Erfolg aufgab. Sowohl männliche als auch weibliche Beobachter führten die Leistung der erfolgreichen Frau stärker auf interne als auf externe Ursachen zurück und erklärten den Mißerfolg der anderen stärker durch den Einfluß externer als interner Kausalfaktoren. Beide Gruppen ordneten der erfolgreichen Zielperson darüberhinaus in stärkerem Maße positiv bewertete Persönlichkeitseigenschaften wie Kreativität, Emotionalität und Wärme zu.

Diese Ergebnisse veranlassen STEPHAN & WOOLRIDGE (1977, 327) dazu, ihre Ausgangsüberlegung über die attributions-bedingten Hemmnisse weiblichen Berufserfolges zu verwerfen:

In summary, the results from the present experiment suggest that women who succeed at a traditionally masculine task will receive credit for their success and will have positive personality traits attributed to them.

Diese optimistische Einschätzung läßt sich jedoch nach unserer Meinung aus den Befunden dieser Studie nicht rechtfertigen, sagen sie doch nichts darüber aus, ob die positive Bewertung erfolgreicher Frauen auch im Vergleich zu erfolgreichen Männern bestehen bleibt. Wenn man davon ausgeht, daß in realen Berufssituationen erfolgreiche Frauen nicht mit erfolglosen Geschlechtsgenossinnen konkurrieren, sondern eben mit möglicherweise ebenso erfolgreichen Männern, erscheint die Aussagekraft der von STEPHAN & WOOLRIDGE (1977) erzielten Resultate aufgrund ihrer mangelnden Realitätsnähe als gering.

Trotz der bereits angesprochenen Kritik an der in den vorliegenden Studien nur implizit enthaltenen Definition männlicher und weiblicher Geschlechterrollenstereotypen und der damit verbundenen Forderung nach einer expliziten Absicherung deuten die empirischen

Befunde darauf hin, daß Erfolg von Frauen, speziell bei als männlich etikettierten Leistungsanforderungen und im beruflichen Bereich, mit weiblichen Geschlechterrollennormen inkompatibel ist und deshalb nicht zu selbstwertsteigernden Attributionen führt, sondern sowohl von Frauen als auch von Männern und von Akteuren ebenso wie von Beobachtern eher unter Rückgriff auf externe, zufallsbedingte Einflußfaktoren erklärt wird.

Diese Ergebnisse haben dazu geführt, in der vorliegenden Untersuchung neben der Erfassung von Kausalattributionen im Leistungsbereich auch den Bereich der Sozialkontakte zu berücksichtigen, um mögliche Interaktionseffekte zwischen dem Geschlecht der Vpn, der Geschlechtszugehörigkeit der Stimulusperson und dem Inhaltsbereich, auf den sich das Handlungsergebnis der Stimulusperson bezieht, aufzeigen zu können.

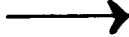
2.2.5 Zusammenfassende Bewertung der Untersuchungsergebnisse

Um zu einer zusammenfassenden Bewertung der empirischen Grundlagen für die Hypothese systematischer Attributionsunterschiede für Erfolg und Mißerfolg als Ausdruck selbstwertbezogener Bedürfnisse zu gelangen, sollen zum Abschluß der in den letzten Kapiteln geführten Diskussion vorliegender Forschungsergebnisse die verschiedenen Schwerpunkte des empirischen Materials sowie die dort jeweils berücksichtigten Parameter noch einmal im Überblick dargestellt werden. Vor dem Hintergrund dieser 'Beweislage' im Hinblick auf den Erklärungswert des "self-serving bias"-Konzepts ist dann im folgenden Kapitel der Frage nach dem theoretischen Fundament und der methodischen Erfassung voreingenommener Attributionen aus motivationalstheoretischer Sicht nachzugehen.

Die tabellarische Übersicht über die im Rahmen der "self-serving bias"-Forschung erfaßten Bedingungsvariablen orientiert sich wiederum an dem übergeordneten Kriterium des sozialen Interaktionsrahmens von Kausalattributionen, das der Klassifikation des umfangreichen empirischen Materials zugrundegelegt wurde:

1. Kausalattributionen, die ausschließlich die eigenen Verhaltens-
ergebnisse betreffen:

Erfasste Parameter



Bewertung der Ergebnisse
bezogen auf die
"self-serving bias"-Hypothese

- Erwartung und Erwartungs-
bestätigung vs. Handlungs-
ausgang (Erfolg/Mißerfolg)

Quantitatives Übergewicht
zugunsten der "self-serving
bias"-Hypothese, jedoch keine
'kritische Untersuchung' zur
Gegenüberstellung der konkur-
rierenden Erklärungsansätze.

- Zentralität als subjektive
Bedeutsamkeit, die der zu
lösenden Aufgabe beigemessen
wird

Nur in wenigen Studien berück-
sichtigt, dabei bis auf eine
Ausnahme als bedeutsamer Prädik-
tor der Attribution nachgewie-
sen. Kritisch zu betrachten ist
jedoch die Operationalisierung
der Zentralität als unterstellte
oder induzierte Selbstwertbe-
deutsamkeit. Die subjektive
Zentralitätseinschätzung der Vpn
bleibt unberücksichtigt.

- Persönlichkeitsvariablen als
Moderatoren systematischer At-
tributionsunterschiede bei
Erfolg und Mißerfolg

Im Rahmen von Korrelationsstu-
dien wurden Zusammenhänge zwi-
schen systematischen Attributions-
unterschieden und den Persön-
lichkeitsmerkmalen Selbstwertge-
fühl, Angst vor Erfolg, Depres-
sivität, Selbstüberwachung,
soziale Ängstlichkeit und gene-
ralisierte Kontrollerwartung
nachgewiesen, die als Belege für
den Einfluß selbstwertbezogener
Bedürfnisse zu werten sind.

2. Kausalattributionen für eigene Verhaltensergebnisse im Vergleich mit denen des Interaktionspartners

Erfasste Parameter



Bewertung der Ergebnisse bezogen auf die "self-serving bias"-Hypothese

- Wettbewerbsinteraktionen

Mehr Anhaltspunkte für selbstwertverteidigende Attributionen (externe Ursachenzuschreibung nach Mißerfolg) als für selbstwertsteigernde Attributionen (interne Ursachenzuschreibung nach Erfolg). Notwendigkeit der Berücksichtigung modifizierender Bedingungen wie etwa 'Bescheidenheitsnormen'.

- Wettbewerbsinteraktionen im Vergleich mit Kooperation und unabhängig von anderen erbrachter Leistung

Sowohl unter Kooperations- als auch unter Wettbewerbsbedingungen werden Belege für den "self-serving bias" erbracht. Bei Kooperation wird die Attribution für die eigene und die Partner-Leistung von der affektiven Beziehung der Interaktionspartner beeinflusst. Es finden sich jedoch auch Anhaltspunkte für die Wirksamkeit von 'Bescheidenheitsnormen', die selbstwertbezogene Attributionen unterdrücken, so daß in Zukunft verstärkt nach den situativen Voraussetzungen für das Auftreten von "self-serving bias"-Effekten zu fragen ist.

3. Kausalattributionen von Beobachtern für Verhaltensergebnisse anderer Personen

Erfasste Parameter



Bewertung der Ergebnisse bezogen auf die "self-serving bias"-Hypothese

- Beziehung zwischen Handelndem und Beobachter

Wenig aussagekräftige Ergebnisse, da ungeklärt bleibt, inwiefern die Verhaltensergebnisse des Handelnden im Beobachter selbstwertbezogene Bedürfnisse aktualisieren.

- Rückwirkung beobachteter Verhaltenseffekte auf die Selbsteinschätzung des Beobachters: der Beobachter als Adressat des beobachteten Verhaltens

Deutliche Belege für selbstbezogene Attributionsunterschiede: wenn der Beobachter in seiner Selbsteinschätzung von den Verhaltensweisen und Verhaltenseffekten des Handelnden betroffen ist, attribuiert er sie in einer Weise, die für ihn selbst zu möglichst positiven Schlussfolgerungen führt.

4. Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Kausalattribution von Erfolg und Mißerfolg

- Attributionen für eigene Verhaltensergebnisse



Unter beiden Fragestellungen kann gezeigt werden, daß

- Attributionen aus der Beobachter-Perspektive



Frauen weniger zu selbstwertbezogenen Attributionen neigen als Männer. Die Rückführung dieser Ergebnisse auf die Wirksamkeit von Geschlechterrollenstereotypen ist aufgrund methodischer Einwände gegen die vorliegenden Studien jedoch problematisch.

Aus der zusammenfassenden Darstellung und Beurteilung der referierten Forschungsergebnisse wird deutlich, daß es wenig sinnvoll ist, der mit 'ja' oder 'nein' zu beantwortenden Frage nach der 'Existenz' bzw. Wirksamkeit selbstwertbezogener Kausalattributionen nachzugehen, wie es die Kontroverse zwischen informationstheoretischem und motivationstheoretischem Ansatz zur Erklärung von Attributionsunterschieden in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg naheulegen scheint. Vielmehr hat die Aufgabe der "self-serving bias"-Forschung in der theoretischen Spezifizierung und methodisch differenzierteren Operationalisierung derjenigen Bedingungsvariablen zu liegen, aufgrund derer sich die Auftretenswahrscheinlichkeit motivationaler Voreingenommenheiten gezielt vorhersagen läßt.

2.3 Zum Stand der Theorie- und Methodendiskussion im Rahmen selbstwertbezogener Voreingenommenheiten

Im Gegensatz zu der Vielfalt der empirischen Belege zur Problematik von Attributionsunterschieden bei Erfolg und Mißerfolg hat die Frage nach den theoretischen Grundlagen und Erklärungsmodellen des "self-serving bias" bisher wenig Aufmerksamkeit gefunden. Zwar herrscht Einigkeit darüber, das Bedürfnis nach Aufrechterhaltung und Steigerung des Selbstwertgefühls als motivationale Basis asymmetrischer Attributionen für Erfolg und Mißerfolg anzunehmen, doch wird dieses globale Etikett - wohl aufgrund seiner hohen intuitiven Plausibilität - keiner theoretischen Spezifizierung unterzogen, die wiederum eine empirische Überprüfung erlauben würde.

Selbst die Debatte zwischen Vertretern des informationstheoretischen und des motivationstheoretischen Ansatzes wird - einmal auf eine griffige Formel gebracht - nicht auf dem Wege einer Theorie-diskussion, sondern auf der Basis der Akkumulation immer neuer empirischer Belege auf beiden Seiten ausgetragen.

Schließlich werden methodische Probleme bei der Erfassung von Kausalattributionen im Rahmen der Untersuchung selbstwertbezogener Voreingenommenheiten fast vollständig ausgeklammert oder durch die stillschweigende Entscheidung zugunsten leicht handhabbarer Rating-Skalen umgangen.

Diese zunächst sehr allgemein formulierten Kritikpunkte verlangen eine nähere Erläuterung. Deshalb werden im folgenden sowohl die Ansätze als auch die Lücken der Theorie- und Methodendiskussion im thematischen Rahmen selbstwertbezogener Attributionsunterschiede bei Erfolg und Mißerfolg mit dem Ziel aufgezeigt, Anhaltspunkte für einen Abbau der 'Empirielastigkeit' der gegenwärtigen "self-serving bias"-Forschung zu gewinnen (vgl. auch ULLICH, 1981, 25).

2.3.1 Ich-Beteiligung und Zentralität

Wenn Attributionsunterschiede bei der Erklärung von Erfolg und Mißerfolg als Ausdruck motivationaler Voreingenommenheiten aufgefaßt werden, dann impliziert diese Interpretation die Überzeugung, daß Individuen im Prozeß der Kausalattribution nicht als objektive, neutrale Beobachter eigenen und fremden Verhaltens fungieren, sondern bestimmte Präferenzen hinsichtlich der Gewichtung von Kausalfaktoren in die Beurteilungssituation einbringen. Sie sind an der Situation in dem Sinne 'beteiligt' ("involved"), daß persönliche Bedürfnisse, Einstellungen und Werthaltungen einen Einfluß auf das Ergebnis der Kausalattribution ausüben.

Diese Annahmen über die Bedeutung subjektiver Prämissen in kausalen Urteilsprozessen lassen sich mit den Begriffen 'persönliche Bedeutsamkeit' oder 'ego-involvement' in einen theoretischen Bezugsrahmen stellen, der seit den Arbeiten von SHERIF & CANTRIL (1947) und SHERIF & SHERIF (1967) in der sozialpsychologischen Forschung etabliert ist.

Das Konzept der Ich-Beteiligung geht aus von der Definition des 'Selbst' als "system of interrelated sets of attitudes, not typically integrated but varying in priority or importance to the person." (SHERIF, 1980, 23). Es bezieht sich auf die Bedeutung von Einstellungen unterschiedlicher individueller Priorität bei der psychologischen Verarbeitung von Handlungen in spezifischen Situationen.

GREENWALD (1980, 610) berücksichtigt in seiner terminologischen Bestimmung der Ich-Beteiligung auch Aspekte einer operationalen Definition: "Ego-involvement is a term traditionally given to procedures that are assumed to activate ego-processes, usually by attaching a sense of personal importance on the part of a subject to the experimental task."

Während das Konzept der Ich-Beteiligung nach diesen Definitionen als genereller Rahmenbegriff zur Beschreibung der Beziehung des 'Selbst' zu beobachteten Ereignissen bzw. Verhaltensweisen aufzufassen ist, wird mit dem Begriff der Zentralität ein Indikator der

subjektiven Gewichtung einer einzelnen Einstellung angegeben: Das Ausmaß der Ich-Beteiligung hängt davon ab, inwieweit die angesprochenen Einstellungsbereiche für die Selbst-Definition des Individuums bedeutsam bzw. zentral sind.

Das Konzept der Zentralität bezieht sich auf die Wichtigkeit eines Einstellungsobjektes im Bewußtsein des Individuums, wobei 'Einstellungsobjekt' im weitesten Sinne als abstrakter oder konkreter, allgemeiner oder spezifischer, statischer oder dynamischer Gegenstand definiert wird, demgegenüber das Individuum zustimmende oder ablehnende Gefühle hat (vgl. PETERSON & DUTTON, 1975, 395).

Einstellungsobjekte weisen dann eine hohe Zentralität auf, "... when they stay persistently in the forefront of the individual's consciousness, almost without letup, either because of external circumstances or because of internal motive states." (NEWCOMB, TAYLOR & CONVERSE, 1965, 58). Die Zentralität beinhaltet Aussagen über den Raum, den ein bestimmtes Einstellungsobjekt innerhalb der Erfahrungswelt des Individuums einnimmt, über das Ausmaß des "ego-involvement", operationalisiert als Aufmerksamkeit, die das Individuum dem betreffenden Einstellungsobjekt zuungunsten konkurrierender Objekte widmet.

Ich-Beteiligung und Zentralität sind bisher überwiegend im Rahmen der Einstellungsforschung systematisiert und empirisch analysiert worden. Eine Reihe von Untersuchungen konnte zeigen, daß mit steigender Zentralität des Einstellungsobjekts die Korrespondenz zwischen Einstellung und Verhalten zunimmt (ROKEACH & KLIEJUNAS, 1972; BROWN, 1974; PETERSON & DUTTON, 1975; PERRY, GILLESPIE & LOTZ, 1976). SHERIF (1980) stellt Befunde zusammen, nach denen mit zunehmender Ich-Beteiligung der Zustimmungsbereich von Einstellungs-Statements geringer wird, hohe Ich-Beteiligung also zu polarisierten und änderungsresistenten Einstellungsurteilen führt.

Im Rahmen der "self-serving bias"-Forschung ist der Begriff der Ich-Beteiligung zwar ein häufig benutztes terminologisches Etikett, wird jedoch hinsichtlich seines Stellenwertes bei der Hypothesenbildung kaum jemals näher expliziert. Die Konzentration auf leistungsthematische Inhalte erscheint als Garant einer hohen Ich-

Beteiligung der Vpn vorausgesetzt und als ausreichend betrachtet zu werden.

Diejenigen Autoren, die die Ich-Beteiligung als theoretisches Konzept bei der Postulierung von Attributionsunterschieden bei Erfolg und Mißerfolg heranziehen, gehen wie ROSS, BIERBRAUER & POLLY (1974) oder MILLER (1976) von einer a priori-Definition der persönlichen Bedeutsamkeit aus und verzichten auf die Erfassung der subjektiven Gewichtung auf seiten ihrer Vpn.

So unterstellen ROSS et al. (1974, 611), daß Unterrichtserfolg bzw. -mißerfolg für ausgebildete, hauptamtliche Lehrer eine höhere Selbstwertrelevanz besitzt als für Lehramtsstudenten, und werten die empirische Widerlegung dieser Hypothese als Beleg gegen die Bedeutung motivationaler Einflußfaktoren im Attributionsprozeß. Wenn Zentralität als subjektive Gewichtung der Selbstwertrelevanz von Verhaltensbereichen definiert wird, dann müßte sie jedoch auch als individuelle Meßgröße ermittelt werden, bevor der theoretische Erklärungswert des Konzepts in Abrede gestellt wird.

Anders als ROSS et al. bezieht MILLER (1976) die Zentralitätsvariable als 'Treatment'-Bedingung in seine Untersuchung ein, verzichtet aber ebenfalls auf individuelle Indikatoren der Zentralität. Er induzierte hohe bzw. geringe Ich-Beteiligung durch unterschiedliche Informationen über die Zuverlässigkeit und den Aussagewert des von den Vpn zu bearbeitenden Tests zur Erfassung der sozialen Sensibilität und konnte zeigen, daß bei hoher Ich-Beteiligung in verstärktem Maße selbstwertbezogene Voreingenommenheiten wirksam werden.

ISO-AHOLA & ROBERTS (1977) postulierten, daß die Anwesenheit eines Beurteilers die Ich-Beteiligung der Vpn in der Testsituation erhöht, konnten aber mit dieser Operationalisierung der Ich-Beteiligung keinen Einfluß der Beurteileranwesenheit auf die Kausalattributionen der Handelnden nachweisen. Auch hier erscheint der Schluß der Autoren, die subjektive Bedeutsamkeit sei als Moderatorvariable der Attribution ohne Bedeutung, ungerechtfertigt, weil das konzeptuell subjektiv definierte Maß der Zentralität nur als generelles Merkmal der Testsituation berücksichtigt und nicht auf Unterschie-

de bei der inhaltlichen Gewichtung der Aufgabenstellung bezogen wurde.

MEYER (1980) dagegen erfaßte auch die persönliche Bedeutsamkeit, die seine Vpn ihrem Abschneiden bei einem Examen beimaßen, und fand einen Interaktionseffekt zwischen Handlungsergebnis und subjektiver Bedeutsamkeit: Erfolg bei einem wichtigen Examen und Mißerfolg bei einem unwichtigen werden kontrollierbaren Kausalfaktoren zugeschrieben, Erfolg bei einer unwichtigen und Mißerfolg bei einer als persönlich wichtig eingeschätzten Prüfung werden dagegen unter Bezug auf unkontrollierbare Verursachungsbedingungen erklärt.

Ansätze zu einer theoretischen Elaboration selbstwertbezogener Voreingenommenheiten, die zudem die Zentralität der Aufgabenstellung als Moderatorvariable der Kausalattribution berücksichtigen, finden sich nur in zwei Arbeiten, deren empirische Anwendung allerdings noch aussteht:

a) SNYDER, STEPHAN & ROSENFELD (1978) entwickeln eine Zwei-Faktoren-Theorie des "self-serving bias", bei der sie von der Grundannahme ausgehen, daß Individuen bemüht sind, eine bestmögliche Einschätzung ihrer selbst aufrechtzuerhalten. Die Bedrohung bzw. Aufrechterhaltung dieser positiven Selbsteinschätzung hängt nach SNYDER et al. (1978, 93) vom Zusammenwirken zweier Bedingungen ab:

- Das Handlungsergebnis muß der Person als Kausalfaktor attribuiert werden ("outcome/attribution factor").
- Die Attribution muß für das Selbstwertgefühl der Person relevante Bereiche betreffen ("attribution/self esteem factor").

Negative Handlungsergebnisse bedrohen das Selbstwertgefühl, wenn sie als von der Person selbst verursacht aufgefaßt werden und sich auf bedeutsame Bereiche der Selbstdefinition beziehen. Selbstwertbezogene Voreingenommenheiten werden in diesem Fall wirksam, indem sie den ersten Faktor, d.h. die personale Attribution des Verhaltensresultats schwächen.

Positive Handlungsergebnisse beinhalten die Möglichkeit einer Steigerung des Selbstwertgefühls, indem durch die interne Attri-

bution dem Handelnden das persönliche Verdienst an der Leistung zugeschrieben wird.

Über diese Analyse der Elemente selbstwertbezogener Attributionsprozesse hinaus spezifizieren SNYDER et al. auch die Bedingungen, unter denen mit dem Auftreten von "self-serving bias"-Effekten zu rechnen ist:

- Die zur Verfügung stehenden Kausalfaktoren müssen hinreichend plausibel für die Person selbst und mögliche Beobachter sein. Wenn z.B. zwei Personen dieselbe Aufgabe bearbeiten, wobei die eine erfolgreich ist, die andere dagegen Mißerfolg hat, ist die Schwierigkeit der Aufgabe für die erfolglose Person keine plausible Erklärung ihres Mißerfolgs, weil diese Bedingung für beide Personen gleich war. Im Sinne selbstwertbezogener Voreingenommenheiten könnte die erfolglose Person ihren Mißerfolg nur unter Rückgriff auf Zufallsfaktoren plausibel erklären.
- Die Wahrscheinlichkeit, in den eigenen Kausalattributionen von anderen Personen widerlegt zu werden, schränkt die Neigung zu selbstwertbezogenen Attributionen ebenfalls ein. Wenn die Verhaltensergebnisse der Person von einem Beobachter registriert oder sogar beurteilt werden, ist damit ein Vergleichsmaßstab vorgegeben, an dem die voreingenommenen Attributionen der Person für ihr eigenes Verhalten gemessen werden können. Es besteht die Gefahr, daß die eigenen schmeichelhaften Verhaltensklärungen von denen des Beobachters abweichen. Selbstwertbezogene Attributionen von Erfolg und Mißerfolg sind also besonders dann zu erwarten, wenn Personen 'private' Erklärungen für die von ihnen erzielten Handlungsergebnisse suchen.
- Auch die Wahrscheinlichkeit, von den eigenen späteren Leistungen widerlegt zu werden, verringert die Tendenz, Erfolg intern und Mißerfolg extern zu attribuieren. Selbstwertbezogene Voreingenommenheiten treten demnach vor allem dann auf, wenn es sich um die Kausalinterpretation einmaliger Verhaltensergebnisse handelt, die nicht an später erzielten Ergebnissen gemessen und dann möglicherweise für falsch erklärt werden kann.

Zusätzlich zu diesen einschränkenden oder fördernden Bedingungen ist nach SNYDER et al. (1978) der Einfluß konfligierender Motive zu berücksichtigen, die das Bedürfnis nach Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls in den Hintergrund drängen können. Als zwei derartige Moderatorvariablen nennen SNYDER et al.:

- das Bedürfnis, exakt zu sein: unter bestimmten Bedingungen hängt ein erfolgreiches Handeln der Person davon ab, daß sie die relevanten Kausalfaktoren ihres Handlungsergebnisses möglichst exakt bestimmt, um aufgrund der Kenntnis der Verhaltensursachen eine Leistungssteigerung herbeiführen zu können. Dies ist etwa der Fall, wenn Vpn mehrere aufeinanderfolgende Leistungen erbringen müssen und durch eine möglichst exakte Kausalanalyse ihre zukünftigen Erfolgsaussichten zu steigern hoffen. Das Ziel einer genauen Bestimmung von Verhaltensursachen hat dann gegenüber selbstwertsteigernden bzw. -verteidigenden Attributionen eine höhere Priorität, wodurch die Auftretenswahrscheinlichkeit von "self-serving bias"-Effekten herabgesetzt wird.
- das Bedürfnis, sich selbst als bescheiden und kooperativ darzustellen: wenn Kausalattributionen öffentlich abgegeben oder anderen zugänglich gemacht werden, kann das Bedürfnis, sich selbst im Sinne sozial erwünschter Eigenschaften nach außen als bescheiden darzustellen, das Streben nach Selbstaufwertung bzw. -verteidigung außer Kraft setzen. Die Wirksamkeit derartiger Bescheidenheitsnormen, die mit den selbstwertbezogenen Bedürfnissen im Attributionsprozeß in Konflikt geraten, wurde im Zusammenhang mit Kausalerklärungen unter Wettbewerbsbedingungen bereits diskutiert.

SNYDER, STEPHAN & ROSENFELD (1978) betrachten damit selbstwertbezogene Attributionsunterschiede bei der Erklärung von Erfolg und Mißerfolg als Funktion zweier Verknüpfungsleistungen (Ergebnis/Person und Attribution/Selbstwertgefühl) unter Berücksichtigung fördernder Bedingungen und intervenierender bzw. konkurrierender Einflußgrößen.

Analyseeinheit ihres Modells ist nicht das Individuum in seiner umfassenden Selbstdefinition, sondern die einzelnen Teilaspekte,

aus denen sich sein Selbstwertgefühl konstituiert, wobei die relevanten Selbstwertaspekte nicht a priori postuliert werden können, sondern jeweils in ihrer subjektiven Definition zu erfassen sind: "Self-esteem is based only on certain aspects of the self. Attributions about other aspects may not threaten self-esteem." (SNYDER et al., 1978, 108). Ohne die Begriffe explizit zu nennen, stimmen die Autoren in dieser Feststellung mit den oben angeführten Konzeptualisierungen von Ich-Beteiligung und Zentralität überein: die Priorität, die ein bestimmter Inhaltsaspekt im Gesamtgefüge des individuellen Selbstwertgefühls besitzt, ist ein entscheidender Prädiktor für die Auftretenswahrscheinlichkeit selbstwertbezogener Attributionstendenzen.

Die zweite Arbeit, die sich den theoretischen Grundlagen von Attributionsverzerrungen aus motivationstheoretischer Sicht zuwendet, wurde von DARLEY & GOETHALS (1980) vorgelegt. Während SNYDER et al. (1978) das Schwergewicht auf die Spezifizierung der Konzepte legen, aufgrund derer selbstwertbezogene Voreingenommenheiten beschrieben und vorhergesagt werden können, betonen DARLEY & GOETHALS den Prozeßcharakter von Attributionsleistungen: die Erklärung von fähigkeitsbezogenen Handlungsergebnissen stellt keine individuelle Einzelleistung dar, sondern läßt sich als durchgängige Aufgabe im Rahmen der Alltagswirklichkeit auffassen, wobei jede Kausalattribution Auswirkungen auf nachfolgende Verhaltensklärungen hat:

- b) Ebenso wie SNYDER et al. betonen auch DARLEY & GOETHALS (1980) die Notwendigkeit, von dem globalen Konzept des Selbstwertgefühls abzugehen und statt dessen die differentielle persönliche Gewichtung spezieller Fähigkeitsbereiche zu erfassen: "Our suggestion is that the self-esteem of normal people normally is high but is linked to different patterns of claimed abilities. Therefore it would be more important to map the scope of a person's ability claims rather than to measure some generalized notion of self-esteem." (1980, 34).

DARLEY & GOETHALS verbinden Selbstwertgefühl und Attributionsvoreingenommenheiten im Rahmen eines theoretischen Ansatzes zur Vermeidung von Selbstwertbedrohung nach Mißerfolg. Sie gehen

davon aus, daß Individuen aufgrund der hohen kulturellen Bedeutung von Fähigkeitsvariablen dazu motiviert sind, alle an sie gerichteten Anforderungen möglichst gut zu bewältigen. Haben sie bei einer bestimmten Aufgabe keinen Erfolg, suchen sie nach DARLEY & GOETHALS zunächst nach fähigkeitsunabhängigen Variablen als Ursachen des Mißerfolgs. Bei kontinuierlichem Mißerfolg kann die Selbstwertbedrohung nur noch dadurch abgewendet werden, daß die betreffende Fähigkeit als unwichtig oder nicht wünschenswert deklariert wird.

Die Unterscheidung in kurzfristige Entschuldigungen nach einmaligem Mißerfolg und langfristige Entschuldigungen nach wiederholtem Mißerfolg wird von den Autoren als "general 'order of defenses'" postuliert, bei der der Handelnde die situativen Begleitumstände und den Interaktionsrahmen seiner Kausalattributionen berücksichtigt (DARLEY & GOETHALS, 1980, 33).

Beiden Theorieansätzen gemeinsam ist die Grundannahme, daß selbstwertbezogene Voreingenommenheiten keine Attributionsfehler im Sinne des Nichtbeherrschens kausaler Verknüpfungsregeln darstellen, sondern ebenso wie die in den traditionellen Attributionsmodellen konzipierten 'rationalen' Kausalinterpretationen in bestimmten Bereichen des individuellen Alltagshandelns und -erlebens von funktionaler Bedeutung sind. Die Verteidigung des Selbstwertgefühls gegenüber Mißerfolgserlebnissen und seine Festigung durch Erfolg sichert die Handlungsfähigkeit von Individuen in bezug auf neue Aufgabenstellungen ebenso wie ihren Status im Rahmen sozialer Interaktionen und Vergleichsprozesse (BROCKNER & HULTON, 1978).

Auch GREENWALD (1980, 614) hebt hervor, daß selbstwertbezogene Voreingenommenheiten effektive Verarbeitungsstrategien darstellen, die die Leistungsfähigkeit von Individuen gewährleisten: "A beneffectance bias is associated with effective performance in situations in which perseverance might be a critical determinant of success." Befunde zur verminderten Handlungsfähigkeit depressiver Personen sieht GREENWALD im Zusammenhang mit der gleichfalls durchgängig nachgewiesenen geringeren Neigung zu selbstwertbezogenen Voreingenommenheiten bei depressiven im Vergleich zu nichtdepressiven Vpn.

Bezogen auf die gegenwärtige Situation der "self-serving bias"-Forschung kommt den Konzeptionen von SNYDER, STEPHAN & ROSENFELD (1978) und DARLEY & GOETHALS (1980) das Verdienst zu, das globale motivationale Konstrukt der Selbstwertbedeutsamkeit im Sinne der Betonung der zentralen Selbstwertaspekte differenziert und damit einer empirischen Erfassung zugänglich gemacht zu haben. Vor der Suche nach Attributionsunterschieden bei Erfolg und Mißerfolg und ihrer Interpretation auf der Basis motivationaler Voreingenommenheiten hat die Frage zu stehen, inwieweit die angesprochenen Inhaltsbereiche für die Selbsteinschätzung der Vpn von zentraler Bedeutung sind.

Für die vorliegende Untersuchung erwächst hieraus die Notwendigkeit, die subjektive Bedeutsamkeit der thematischen Bereiche, auf die sich die Kausalattributionen beziehen, für jede Vp zu erfassen und als Determinante der Attribution in ein theoretisches Modell selbstwertbezogener Voreingenommenheiten zu integrieren.

Wenn es gelingt, die Bedeutung der Zentralitätsvariable als Voraussetzung selbstwertbezogener Attributionsunterschiede empirisch nachzuweisen, wird damit ein Anhaltspunkt für den Einfluß motivationaler Prozesse bei kausalen Schlußfolgerungen erbracht, der durch die informationstheoretische Alternativerklärung nur schwer zu entkräften wäre.

2.3.2 Der informationstheoretische Erklärungsansatz

Trotz der Fülle der empirischen Belege, die Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg unter den verschiedensten Aufgabenstellungen und Interaktionsbedingungen aufzeigten, ist der von diesen Ergebnissen abgeleitete Rückschluß auf zugrundeliegende motivationale, d.h. selbstwertbezogene Ursachen bereits zu einem frühen Entwicklungsstand der "self-serving bias"-Forschung von MILLER & ROSS (1975) grundsätzlich in Frage gestellt worden.

In ihrer bis heute weder theoretisch noch empirisch überzeugend entkräfteten Kritik leiten die Autoren aus der vorliegenden Forschungsliteratur die Folgerung ab, daß es nur wenige Anhaltspunkte für durchgängige Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von der positiven oder negativen Valenz des Handlungsergebnisses gäbe und diese wenigen zudem unter Verzicht auf motivationstheoretische Annahmen sparsamer auf der Basis von Informationsverarbeitungsprozessen erklärbar seien (TYLER & DEVINITZ, 1981).

Bei ihrer kritischen Auseinandersetzung mit den frühen Arbeiten zum Problem selbstwertbezogener Attributionstendenzen (z.B. BECKMAN, 1970; FITCH, 1970; WOLOSIN et al., 1973; WORTMAN et al., 1973) gehen MILLER & ROSS (1975) von der Voraussetzung aus, daß motivationale Voreingenommenheiten sowohl im Sinne selbstwertverteidigender Attributionen nach Mißerfolg als auch im Sinne selbstwertsteigernder Attributionen nach Erfolg wirksam werden und empirisch nachweisbar sein müßten.

Für die Analyse vorliegender Forschungsergebnisse unter dem Aspekt der Verzichtbarkeit motivationaler Erklärungskonzepte ziehen MILLER & ROSS die experimentellen Paradigmen der einzelnen Studien als Klassifikationskriterium heran: sie gelangen so zu einer Zweiteilung in Studien zur interpersonalen Beeinflussung (Lehrer-Schüler-Interaktion; Therapeut-Klient-Beziehung) und Studien zu leistungsorientierten Aufgabenstellungen.

Die herangezogenen Arbeiten zur interpersonalen Beeinflussung zeigen nach MILLER & ROSS keine systematischen Attributionsunterschiede

in Abhängigkeit vom erfolgreichen bzw. erfolglosen Handlungsabgang. In diesen Studien hatten Vpn die Aufgabe, das Verhalten einer anderen Person zu verändern (etwa Leistungsverbesserungen bei Schülern zu erreichen, ROSS et al., 1974, oder Therapieerfolge zu erzielen, ARKIN et al., 1976) und sollten anschließend beurteilen, in welchem Maße die Verhaltensänderung durch ihre Intervention zustande gekommen sei.

Als hinreichend gesichert erwies sich in diesen Studien lediglich die Tendenz, eine Leistungssteigerung der Zielperson stärker dem eigenen Einfluß zuzuschreiben als ihren kontinuierlichen Mißerfolg.

Wenn Personen - wie in der zweiten Gruppe von Untersuchungen - ihren eigenen Erfolg und Mißerfolg in einer Leistungsaufgabe kausal interpretieren sollten, folgten sie in den von MILLER & ROSS analysierten Studien ebenfalls keinen systematischen Attributions-tendenzen. Anhaltspunkte für derartige Unterschiede ließen sich am ehesten denjenigen Arbeiten entnehmen, die Kausalattributionen in Wettbewerbsinteraktionen erfaßten (WOLOSIN et al., 1973; WORTMAN et al., 1975), wobei auch hier nur selbstwertsteigernde Attributionen nach Erfolg, nicht jedoch selbstwertverteidigende Attributionen nach Mißerfolg nachgewiesen werden konnten.

In den sechs Jahren seit dem Erscheinen der Arbeit von MILLER & ROSS (1975) ist die Zahl der empirischen Studien zum Nachweis von Attributionsunterschieden bei Erfolg und Mißerfolg stark angestiegen, so daß - wie auch die Literaturdiskussion der letzten Kapitel gezeigt hat - an Belegen für systematische Voreingenommenheiten im Sinne interner Attributionen von Erfolg und externer Attributionen von Mißerfolg kein Mangel besteht. Damit ist jedoch nur einem Aspekt der von MILLER & ROSS vorgetragenen Zweifel an der Wirksamkeit des "self-serving bias", nämlich dem der fehlenden empirischen Grundlage, entgegenzutreten. Die entscheidende Herausforderung an die Vertreter der "self-serving bias"-Hypothese, die beobachteten Attributionsunterschiede seien sparsamer durch informationstheoretische Überlegungen zu erklären als unter Zuhilfenahme motivationaler Postulate, bleibt jedoch bestehen. Der informationstheoretische Erklärungsansatz, der spezifische kognitive Verzerrungsmechanismen

bei der Kausalattribution annimmt, postuliert, daß eines oder sämtliche der folgenden Argumente zur Begründung konsistent interner Kausalattributionen nach Erfolg herangezogen werden können:

- a) Personen neigen eher dazu, Verantwortung für erwartete Ergebnisse zu übernehmen als für unerwartete, wobei Erfolg allgemein als erwartetes und Mißerfolg als unerwartetes Handlungsresultat angesehen werden kann.
- b) Personen nehmen eine stärkere Kovariation zwischen ihrer Handlung und dem Handlungsergebnis bei steigendem Erfolg an als bei gleichbleibendem Mißerfolg, bei dem Veränderungen des Verhaltens nicht zu einer Veränderung des Ergebnisses führen.
- c) Aufgrund von falschen Kontingenzvorstellungen neigen Personen dazu, persönliche Kontrollvariablen primär mit erwünschten Handlungsergebnissen in Beziehung zu setzen, d.h. sie sehen erwünschte Verhaltensergebnisse eher als kontrollierbar an als unerwünschte.

Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von der Valenz (Erfolg/Mißerfolg) des Handlungsergebnisses werden damit als Funktion kognitiver Fehleinstellungen aufgefaßt, die dazu führen, daß Individuen aus vorgegebenen Informationen die falschen Kausalurteile ableiten - wobei jedoch bei aller Nachdrücklichkeit der Kritik an der "self-serving bias"-Hypothese nicht vergessen werden darf, daß der Maßstab zur Bestimmung von 'falsch' und 'zutreffend' nicht objektiv bestimmbar, sondern wiederum in präskriptiven theoretischen Modellen vorgegeben ist (vgl. auch LOWE & KASSIN, 1980, 533).

Diese von den Vertretern des informationstheoretischen Erklärungsansatzes unter dem Anspruch der 'Sparsamkeit' theoretischer Modelle vorgetragene Alternativhypothese sind von den Verfechtern motivationstheoretischer Konzepte zur Interpretation von Attributionsunterschieden bei Erfolg und Mißerfolg bisher nicht überzeugend ~~kräftet~~ entkräftet worden, obwohl dies auf dem Wege der Präzisierung und Explizierung der in der "self-serving bias"-Hypothese implizit enthaltenen Annahmen - etwa über die Selbstwertbedeutsamkeit von Verhaltensergebnissen - möglich erscheint.

BRADLEY (1978) beschränkt sich im ersten Teil ihres als Replik auf MILLER & ROSS (1975) konzipierten Sammelreferates darauf, die mangelnde Plausibilität der informationstheoretischen Ergebnisinterpretation aufzuzeigen und durch neueres empirisches Material die Position der motivationstheoretischen Seite im Sinne quantitativer Überlegenheit zu stärken.

Von Bedeutung ist bei diesem Bemühen in erster Linie die Kritik an der von MILLER & ROSS implizit vorgenommenen Gleichsetzung von Erwartung und Intention: BRADLEY hebt hervor, daß Individuen in ihrem Verhalten möglicherweise auch dann von der Absicht geleitet sind, erfolgreich zu sein, wenn ihre konkrete Erfolgserwartung gering ist. ZUCKERMAN (1979, 246) greift diese implizite Gleichsetzung ebenfalls auf und sieht in ihr den Einschluß motivationaler Komponenten in einen vom Anspruch her ausschließlich informationstheoretischen Erklärungsansatz. In der Tat läßt sich die Absicht, eine Aufgabe erfolgreich zu beenden, kaum ohne Rückgriff auf motivationstheoretische Konzepte interpretieren.

Studien, die keine selbstwertbezogenen Attributionsunterschiede nachweisen konnten und von MILLER & ROSS (1975) als Beleg gegen die "self-serving bias"-Hypothese angeführt wurden, werden von BRADLEY (1978) im zweiten Teil ihrer Darstellung als Ausdruck von "counterdefensive attributions" reinterpretiert, um sie für den motivationstheoretischen Ansatz zu retten: unter der Bedingung öffentlich abgegebener Kausalattributionen wird die soziale Zustimmung durch möglichst bescheidene Kausalerklärungen im Sinne der externen Attribution von Erfolg und der Übernahme persönlicher Verantwortlichkeit für Mißerfolg maximiert.

Dieser Versuch der Reinterpretation macht jedoch deutlich, daß sich unter Verweis auf globale motivationale Einflußfaktoren genau entgegengesetzte Attributionstendenzen erklären lassen, wodurch die Argumentation immunisiert wird und ihre konzeptuelle Bedeutung verliert. Es gelingt BRADLEY nicht, die theoretischen Grundlagen selbstwertbezogener Voreingenommenheiten im Sinne eindeutig überprüfbarer Konzepte und Hypothesen zu spezifizieren und damit eine über die Ebene von Plausibilitätsargumenten hinausgehende Diskussion

um affektive vs. kognitive Determinanten der Kausalattribution zu ermöglichen (vgl. auch MILLER, 1978).

Auch ZUCKERMAN (1979) sieht sich durch die provokative Kritik von MILLER & ROSS (1975) zu einer Zusammenschau vorliegender Forschungsergebnisse herausgefordert, deren Ergebnis er schon im Titel seiner Arbeit auf die Formel bringt: "The motivational bias is alive and well in attribution theory". Ebenso wie MILLER & ROSS geht ZUCKERMAN von zwei Fragestellungen aus:

- a) Gibt es empirische Belege für systematische Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg?
- b) Wenn ja, lassen sich diese Unterschiede auf der Basis nonmotivationaler Konzepte erklären; wenn nein, welches sind die Ursachen ihres Fehlens?

Nach der Analyse von mehr als 50 Studien zum Nachweis selbstwertbezogener Attributionen gelangt ZUCKERMAN (1979, 274) zu dem Schluß, daß die empirische Grundlage von "self-serving bias"-Effekten als gesichert gelten kann. Damit steht er vor der Notwendigkeit, sich der zweiten Frage zuzuwenden und der informationstheoretischen Erklärung ein motivationales Konzept asymmetrischer Kausalinterpretationen entgegenzustellen. Dazu werden die einzelnen Argumente der von MILLER & ROSS vertretenen Alternativerklärung in Zweifel gezogen oder als für die vorliegenden Studien irrelevant eingestuft (vgl. ZUCKERMAN, 1979, 256f.):

- Gegen das erste Argument - Erfolg als erwarteter Effekt wird intern, Mißerfolg als unerwarteter Effekt extern attribuiert - wird eingewendet, es sei unklar, ob Vpn bei den Aufgabenstellungen, mit denen sie im Rahmen psychologischer Untersuchungen konfrontiert werden, tatsächlich Erfolg erwarteten, weiterhin sei nicht geklärt, ob erwartungskonforme Ergebnisse eher auf interne oder auf stabile Verhaltensursachen zurückgeführt werden.
- Das zweite Argument - die wahrgenommene Kovariation zwischen Verhalten und Ergebnis bei einer Leistungsverbesserung betreffend - wird für irrelevant erklärt unter Hinweis auf die Praxis, nur einmalige Verhaltenseffekte zu berücksichtigen und damit keine Möglichkeit für die Wahrnehmung von Kovariationszusammenhängen zu

bieten.

- Schließlich wird die Gültigkeit der dritten Erklärungsmöglichkeit - die fälschliche Annahme einer Kontingenz zwischen erwünschten Effekten und persönlicher Kontrolle der entsprechenden Verursachungsbedingungen - dadurch abgeschwächt, daß sie die externe Attribution von Mißerfolg nicht begründen kann: "Since the present section has shown that people do avoid blame for negative outcomes as well as assume responsibility for positive ones, Miller and Ross's cognitive explanation applied only to part of the evidence." (ZUCKERMAN, 1979, 257).

Konstruktiver als dieser Versuch, die Motivationshypothese indirekt durch Kritik an konkurrierenden Erklärungskonzepten zu verteidigen, erscheint die Suche nach Studien, die aus informationstheoretischer Sicht - selbst wenn man die Plausibilität ihrer Argumente akzeptiert - schwerer erklärbar sind. Die bereits erwähnte Untersuchung von MILLER (1976), in der eine Verstärkung selbstwertbezogener Attributionsunterschiede bei steigender Ich-Beteiligung nachgewiesen wurde, ist hier insofern ein wichtiger Beleg, als die ermittelten "self-serving bias"-Effekte nicht allein auf Unterschieden zwischen Attributionen für Erfolg und Mißerfolg basierten, sondern auf Unterschieden zwischen Personen, die den gleichen Erfolgs- oder Mißerfolgserfahrungen ausgesetzt wurden, sich aber auf einer zusätzlichen Motivationsvariablen, der Ich-Beteiligung, unterschieden.

ROSENFELD & STEPHAN (1978) erfaßten sowohl die Erfolgserwartung als auch die Ich-Beteiligung ihrer Vpn und zeigten, daß die Ich-Beteiligung mit 38% einen signifikant höheren Prozentanteil an der Varianzaufklärung der Attributionsurteile hatte als die Ausgangserwartung mit 6%, und die Partialkorrelation zwischen Ich-Beteiligung und Attribution deutlich höher lag als die zwischen Erwartung und Attribution.

In einer neueren Untersuchung konnten LAU & RUSSELL (1980) zeigen, daß unerwarteter Erfolg ebenso stark intern attribuiert wird wie erwarteter, bei Mißerfolg (sowohl erwartetem als auch unerwartetem) interne Kausalfaktoren dagegen schwächer gewichtet werden.

Auch aus der Berücksichtigung persönlichkeitspezifischer Moderatorvariablen wie Selbstwertgefühl, generalisierte Kontrollerwartung und Leistungsmotivation (vgl. ZUCKERMAN, 1979, 259ff.) wird deutlich, daß rationale Schlußfolgerungsprinzipien zur Erklärung der Ergebnisabhängigkeit von Kausalattributionen nicht ausreichend sind. Auch dieses Ergebnis beruht jedoch stärker auf einer quantitativen als einer qualitativen Inspektion des vorliegenden Datenmaterials und hat daher nur den Charakter einer 'tentativen Hypothese', die als Grundlage differenzierterer theoretischer Überlegungen erst noch zu nutzen ist.

GREENWALD (1980, 612) weist darauf hin, daß informationstheoretische und motivationale Erklärungsansätze einander nicht notwendigerweise ausschließen, sondern bei einer Spezifizierung ihrer Geltungsbereiche koexistieren können. Ansätze zu einer derartigen Abgrenzung der Erklärungsbereiche beider Konzeptionen legen etwa ROSENFELD & STEPHAN (1978, 256) vor, wenn sie die Vermutung formulieren, daß die Bekanntheit bzw. Neuigkeit einer Aufgabenstellung als Gewichtungsfaktor bei der Bedeutung von Erwartungen gegenüber dem Bedürfnis nach Selbstwertverteidigung dahingehend wirksam wird, daß Erwartungseffekte bei neuartigen Anforderungen weniger wahrscheinlich sind.

STEPHAN et al. (1979, 16) betrachten Aufgabestellungen mit hoher Ich-Beteiligung als spezifische Anwendungsbereiche der "self-serving bias"-Hypothese: "It appears that in achievement settings where ego-involvement is high, attributions are determined primarily by egotism, and expectancies are relegated to a secondary role." (Ähnlich auch LARSON, 1977, 440).

WINKLER & TAYLOR (1979, 296) fanden jedoch in ihren bereits angesprochenen Untersuchungen zur Attribution von Fußballresultaten und Wahlergebnissen in Abhängigkeit von der 'Parteipräferenz' der Vpn, daß Erwartungen und Präferenzen hinsichtlich des Handlungsausgangs hoch korrelierten, womit eine Trennung in motivationale und kognitive Anteile an der Urteilsbildung und die damit verbundene Kontrastierung motivationstheoretischer und informationstheoretischer Erklärungsansätze nicht durchführbar war.

Dieses Interpretationsdilemma verweist auf die Notwendigkeit, einen Untersuchungsrahmen zu konzipieren, der in Ergänzung der Kausalattributionen der Vpn einen Indikator der motivationalen Bedeutsamkeit beinhaltet, wie es die vorliegende Arbeit durch die Berücksichtigung der perzipierten Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Stimulusperson im Rahmen sozialer Vergleichsprozesse versucht. Damit wird das Ziel verfolgt, auf der Basis einer präzisierten Konzeptualisierung der Variable 'Selbstwertbedeutsamkeit' und unter Berücksichtigung der subjektiven Ähnlichkeit als zusätzlichem Kriterium motivationaler Einflüsse einen Beleg für die Wirksamkeit selbstwertbezogener Voreingenommenheiten in sozialen Beurteilungs- und Kategorisierungsprozessen zu erbringen, auf den sich die Argumente der informationstheoretischen Alternativerklärung nicht anwenden lassen.

2.3.3 Zur Methodik der Erfassung selbstwertbezogener Attributionen

Ähnlich wie die Auseinandersetzung um den theoretischen Hintergrund selbstwertbezogener Voreingenommenheiten im Attributionsprozeß befindet sich auch die Diskussion um die methodische Erfassung von Kausalattributionen erst in ihrem Anfangsstadium. Erst die Zunahme inkonsistenter empirischer Belege, etwa zur Problematik von "actor/observer"-Unterschieden oder des 'fundamentalen Attributionsfehlers' (vgl. MILLER, SMITH & ULEMAN, 1981), hat dazu geführt, Unterschiede bei der Messung von Kausalattributionen als mögliche Quelle divergierender Ergebnisse in Betracht zu ziehen. Im Rahmen einer "multitrait-multimethod"-Untersuchung weisen HERZBERGER & CLORE (1979) erstmals kritisch darauf hin, daß zwischen verschiedenen Meßverfahren zur Erfassung von Kausalattributionen nur eine geringe Übereinstimmung zu ermitteln ist.

Das Spektrum methodischer Ansätze zur Erfassung von Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg läßt sich nach ELIG & FRIEZE (1979, 622) in folgender Übersicht systematisch zusammenfassen:

Methoden	Benutzt von	Beispiel
Unstrukturiert:		
Offenes Antwortformat	ELIG & FRIEZE (1975, a,b) FRIEZE (1976)	Warum, glauben Sie, hatten Sie bei dieser Aufgabe Erfolg?
Strukturiert:		
1. Unabhängig Unipolare Ratings	FEATHER & SIMON (1971b, 1972) VALLE & FRIEZE (1976)	Beurteilen Sie das Ausmaß, in dem diese Faktoren Ihren Erfolg beeinflussten: 1. Wenn dieser Faktor keinen Einfluß auf das Ergebnis hatte 9. Wenn dieser Faktor sehr großen Einfluß auf das Ergebnis hatte Ihre hohe allgemeine Intelligenz _____ Wie einfach die Aufgabe ist _____

↓ Methode	Benutzt von	Beispiel
2. Ipsativ - Prozenturteile	MEYER (1970)	In welchem Maße wurde Ihr Erfolg verursacht durch Ihre hohe allgemeine Intelligenz _____ Die Leichtigkeit der Aufgabe _____
- Auswahl einer Ursache	BAILEY et al. (1975)	Welche der folgenden Ursachen trug am meisten zu dem Ergebnis bei? Fähigkeit Anstrengung
- Bipolare Ratings	FEATHER (1969) FEATHER & SIMON, (1971a) WEINER et al. (1976)	Mein Ergebnis kam hauptsächlich zustande durch Fähigkeit ---- Glück
- Paarweise Vergleiche	McMAHAN (1973)	Geben Sie an, welches dieser Paare den größten Einfluß auf das Ergebnis hatte Fähigkeit, Glück Fähigkeit, Anstrengung

Wie diese Zusammenstellung erkennen läßt, haben strukturierte Formen der Erfassung von Kausalattributionen im Verhältnis zu freien Antworthebungen ein deutliches Übergewicht, wobei sich dieser Eindruck durch die Einbeziehung der in der vorliegenden Arbeit diskutierten neueren Studien noch drastisch verstärken würde.

Die weitere Differenzierung strukturierter Formen der Antwortermittlung in uni- und bipolare Ratings, Prozentschätzungen und paarweise Vergleichsurteile sollte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß alle diese Reaktionsmodi mit demselben Bestand inhaltlich definierter Kausalfaktoren arbeiten: den von WEINER et al. (1971) spezifizierten

Elementen Anstrengung, Fähigkeit, Aufgabenschwierigkeit und Glück.

Diese vier Kausalfaktoren lassen sich auf verschiedenen Beurteilungsdimensionen unterschiedlich gruppieren: so stehen sich auf der Dimension der Stabilität Fähigkeit und Aufgabenschwierigkeit einerseits und Anstrengung und Glück andererseits gegenüber. Auf der Dimension der Lokalisierung bilden dagegen Fähigkeit und Anstrengung als interne, dispositionale Verhaltensursachen eine Einheit gegenüber Aufgabenschwierigkeit und Glück als externen, situativen Kausalfaktoren.

Diese Praxis der überwiegenden Mehrzahl vorliegender Studien zu attributionstheoretischen Fragestellungen, Kausalattributionen als Gewichtsleistung oder Entscheidungsprozeß bezogen auf die vier Kausalfaktoren Fähigkeit, Anstrengung, Aufgabenschwierigkeit und Glück zu operationalisieren, birgt eine Reihe von Problemen in sich, die allerdings nur vereinzelt in der attributionstheoretischen Literatur angesprochen werden:

- a) Es wird implizit vorausgesetzt, daß diese vier Faktoren den Gesamtbereich der für die Kausalattribution relevanten Beurteilungsgrößen darstellen, sich die Vielzahl möglicher Verhaltensursachen jeweils einer der vier übergeordneten Kategorien subsumieren läßt.

STEVENS & JONES (1976, 810) sehen in der Beschränkung auf Fragebogenerhebungen mit vorgegebenen Beurteilungskategorien eine Beeinträchtigung der externen Validität der Ergebnisse: "Whereas questionnaires may be used to demonstrate that individuals are capable of using these information variables in a systematic fashion, they are mute with regard to whether they will use them in the natural flow of events."

Noch deutlicher kritisiert SMITH (1975, 1) die Neigung innerhalb der Attributionsforschung, von a priori-Festlegungen des Kausalverständnisses intuitiver Psychologen auszugehen und auf eine induktive Erschließung des inhaltlichen Bezugsrahmens von Kausalinterpretationen zu verzichten: "The resulting measurement instruments have tended to impose particular views of causality to subjects,

an inappropriate result when the object of study is lay persons' causal analysis."

FALBO & BECK (1979) haben den Versuch unternommen, freie Kausalattributionen den vier von WEINER et al. (1971) spezifizierten Kausalfaktoren zuzuordnen. Von insgesamt 2.495 Kausalerklärungen ließen sich nur 23% eindeutig den vier vorgegebenen Ursachenkategorien zuweisen, wobei 13% auf den Faktor Anstrengung, 8% auf Fähigkeit und jeweils 1% auf Aufgabenschwierigkeit und Glück entfielen.

Dieses Ergebnis legt den Verdacht nahe, daß sich die Kausalattributionen von Individuen durch die Vorgabe der vier Erklärungsfaktoren nicht adäquat abbilden lassen. Die Interpretation von Ergebnissen, die auf der Basis derartiger Attributionsmaße beruhen, wird damit in hohem Maße artefaktverdächtig und verliert ihren Aussagewert im Rahmen attributionstheoretischer Modellbildung.

- b) Es wird unterstellt, daß bei der Attribution von Erfolg und Mißerfolg die gleichen Kausalfaktoren von Bedeutung sind und der Urteilsbildung zugrundegelegt werden.

Die Berechtigung dieser Annahme wird wiederum von Ergebnissen der Studie von FALBO & BECK (1979) in Frage gestellt. Für die 77% ihrer Kausalattributionen, die der Viererklassifikation von WEINER et al. nicht zuzuordnen waren, wurden weitere Erklärungskategorien gebildet. Um die Zahl der angeführten Kausalfaktoren auf ein überschaubares Maß zu begrenzen, wurden nur solche Erklärungen weiterberücksichtigt, die mindestens sechsmal genannt worden waren. Nach diesem Reduktionsschritt verblieben 37 Erklärungen für Erfolg und 41 Ursachen für Mißerfolg, die in einem nächsten Schritt von einer Beurteilerstichprobe im Hinblick auf ihre Bedeutsamkeit als mögliche Determinanten von Erfolg und Mißerfolg eingeschätzt wurden.

Auf der Basis dieser Urteile und einer weiteren Zusammenfassung von Kategorien mit hoher Ähnlichkeit ergaben sich abschließend jeweils 20 Kausalfaktoren für Erfolg und Mißerfolg:

<u>Erfolg:</u>	<u>Mißerfolg:</u>
Fähigkeit	Apathie
Streben nach Leistung	Kommt nicht zurecht
Entschlossenheit	Fehlendes Ziel
Ehrgeiz	Faulheit
Interesse	Fehlende Konzentration
Selbstzufriedenheit	Fehlende Fähigkeit
Zielorientierung	Fehlendes Wissen
Fleiß	Nachlässigkeit
Konzentration	Widerwillen gegen die Arbeit
Wissen	Gesundheit
Wettbewerb	Schlechte Bedingungen
Effizienz	Kein Weiterkommen
Anleitung	Fehlende Kommunikation
Übernimmt Verantwortung	Fehlende Organisation
Gute Ausbildung	Konkurrenz
Vergnügen	Zuviel Arbeit
Gute Bedingungen	Druck
Will Belohnung	Interessenkonflikte
Ruhe	Fehlende Unterstützung
Freundlichkeit	Nervosität

(vgl. FALBO & BECK, 1979, 189f.)

Diese Erklärungen machen deutlich, daß trotz gemeinsamer Anteile Erfolg und Mißerfolg unterschiedliche Erklärungsmuster aktualisieren: die Zahl möglicher externer Verhaltensursachen ist bei den Mißerfolgsursachen wesentlich größer als bei den Erfolgsursachen. Attributionsunterschiede zwischen Erfolg und Mißerfolg manifestieren sich danach nicht nur im Sinne einer unterschiedlichen Gewichtung identischer Kausalfaktoren, sondern auch im Rückgriff auf inhaltlich unterschiedlich akzentuierte Ursachenkategorien.

Im Zuge der weiterführenden Analyse ihrer Daten wenden FALBO & BECK (1979) auf der Basis von Ähnlichkeitsmatrizen der einzelnen Verhaltensklärungen multidimensionale Skalierungsverfahren an. Bei der Entscheidung für eine dreidimensionale MDS-Lösung werden die drei Erfolgs-Dimensionen als

- Leistungsmotivation,
- Vitalität im Sinne von Selbstdisziplin und
- Überlegenheit

interpretiert, die drei Mißerfolgs-Dimensionen werden mit den Eti-

ketten

- mangelnde Energie,
- schlechte Arbeitshaltung und
- mangelnde Fähigkeit

belegt, wobei jedoch die begriffliche Kennzeichnung dieser Dimensionen insofern etwas ungünstig erscheint, als sie die Unterschiede zwischen den Erfolgs- und Mißerfolgsattributionen, wie sie dem Katalog der Einzelerklärungen zu entnehmen sind, verwischt.

Festzuhalten bleibt jedoch, daß die Vorgabe identischer Kausalfaktoren zwar einer Tendenz zu leicht auswertbaren Ergebnissen entgegenkommt, ihr Wert als Indikator der intuitiven Kausalitätstheorien des Laienpsychologen jedoch kritisch zu beurteilen ist.

- c) Problematisch bei der Vorgabe festgelegter Kausalfaktoren ist weiterhin, daß sie auf der Voraussetzung eines semantischen Konsensus zwischen Forscher und Vpn bezüglich der Konzepte 'dispositional' und 'situational' beruhen. Es wird unterstellt, daß dispositionale Kausalfaktoren von den Vpn ebenso wie vom Attributionstheoretiker als Ausdruck zeitlich stabiler, situationsunspezifischer Eigenschaften aufgefaßt werden (z.B. in der Terminologie von JONES & NISBETT, 1972; JONES, 1979), die zu situativen Einflußfaktoren in inverser Beziehung stehen. Wenn diese Annahme zuträfe, müßten die Korrelationskoeffizienten zwischen Maßen dispositionaler und situativer Kausalfaktoren immer negative Werte annehmen, was nach den Ergebnissen von SOLOMON (1978, 591) und MILLER, SMITH & ULEMAN (1981, 84) keineswegs der Fall ist.

MILLER et al. (1981) wiesen darüberhinaus nach, daß Vpn die Gegenüberstellung von dispositionalen und situativen Kausalfaktoren nicht im Sinne festgelegter Persönlichkeitsmerkmale vs. äußerer Einflüsse, sondern im Sinne der Dimension freiwillig gewählter vs. durch äußeren Druck provozierter Handlungen auffaßten. Dieser "category error" wirkt sich dahingehend aus, daß der V1 glaubt, mit der Frage nach dispositionalen Kausalfaktoren die Bedeutung von Persönlichkeitseigenschaften als Verhaltensdetermi-

nanten anzusprechen, während sie von den Vpn als Frage nach der Entscheidungsfreiheit der handelnden Person interpretiert wird.

Dem hiermit angesprochenen Validitätsproblem von Attributionsmaßen wenden sich HERZBERGER & CLORE (1979) ebenso wie MILLER et al. (1981) unter dem Aspekt der Konvergenz unterschiedlicher methodischer Instrumentarien zur Erfassung von Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg zu.

HERZBERGER & CLORE (1979) setzen auf der Basis eines "multitrait-multimethod"-Ansatzes (CAMPBELL & FISKE, 1959) vier Fragebogenmaße - drei mit geschlossenem, eines mit offenem Antwortformat - zur Beurteilung eigener und fremder Verhaltenseffekte ("traits") zueinander in Beziehung. Sie fanden nur eine minimale Konvergenz der einzelnen Meßinstrumente im Sinne konsistenter Attributionen sowohl eigenen als auch fremden Erfolgs und Mißerfolgs.

Dieses Ergebnis wird von MILLER et al. (1981) durch drei weitere Untersuchungen abgesichert und auf die Annahme eines nicht näher überprüften Konsensus zwischen Forscher und Vpn bezogen auf die Definition der vorgegebenen Kausalfaktoren zurückgeführt. Als Grundvoraussetzung jeder Attributionsmessung formulieren sie von daher die Forderung: "A first step for any naive psychology must be to establish agreement on terms between professional and naive psychologists." (1981, 94). Damit werden die Kausalerklärungen, mit denen Individuen im Rahmen ihrer Alltagssprache operieren, zum Ausgangsmaterial attributionstheoretischer Forschung deklariert, bei dessen Gewinnung freien Antwortmethoden eine besondere Bedeutung zukommt.

ELIG & FRIEZE (1979) legen eine systematische Vergleichsuntersuchung der psychometrischen, pragmatischen und inhaltlichen Qualitäten strukturierter und freier Attributionsmaße vor und wenden sich dabei auch den Bedingungen eines empirisch sinnvollen Einsatzes offener Answererhebungen zu. Nach den Ergebnissen von ELIG & FRIEZE sind freie Attributionsmaße in ihren psychometrischen Eigenschaften strukturierten Meßverfahren zwar unterlegen, doch steht dieser Einschränk-

kung ihre Bedeutung als exploratives Instrument zur Ermittlung der relevanten Beurteilungskategorien gegenüber.

Unstrukturierte Antwortmodi besitzen den Vorteil, nur solche Kausal-erklärungen zu erfassen, die von den Vpn spontan geäußert werden, und vermeiden andererseits das Problem, durch die Vorgabe festgelegter Ursachenbedingungen mögliche für die Vpn bedeutsame Erklärungen unberücksichtigt zu lassen. ELIG & FRIEZE (1975) haben selbst ein detailliertes Kategoriensystem zur Kodierung und Interpretation freier Kausalattributionen entwickelt, auf das die vorliegende Arbeit zur Auswertung der Antworten im Attributionsfragebogen zurückgreifen konnte.

Ein abschließender Kritikpunkt an der gegenwärtigen Praxis bei der Untersuchung selbstwertbezogener Voreingenommenheiten betrifft die Beschränkung auf "single item"-Maße der Attribution: in der überwiegenden Mehrzahl der Studien werden die Vpn mit einem einzelnen Verhaltensergebnis konfrontiert, dessen Ursachen sie zu bestimmen haben. Dieses Vorgehen erlaubt weder Aussagen über intraindividuelle Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von der Valenz des Handlungsergebnisses noch läßt es Rückschlüsse auf die Konsistenz derartiger Unterschiede im Sinne von Tendenzen der Kausalinterpretation zu (vgl. SMITH, 1975, 7; ROSS, 1977b, 113). Der im Rahmen der vorliegenden Arbeit konzipierte Attributionsfragebogen stellt demgegenüber einen Versuch dar, multiple Attributionsmaße zu erfassen und hinsichtlich intraindividuelle Urteilsdiskrepanzen und -konsistenzen zu untersuchen.

Aus dem in diesem Kapitel unternommenen Versuch, den Stand der Diskussion um theoretische Konzepte und methodische Zugangsweisen bei der Analyse selbstwertbezogener Voreingenommenheiten nachzuzeichnen, lassen sich für die Planung einer eigenen Untersuchung zum Nachweis motivationaler Einflüsse auf die Kausalattribution zusammenfassend folgende Schlußfolgerungen ableiten:

- a) Das Konzept der Selbstwertrelevanz von Attributionsleistungen ist im Sinne der subjektiven Bedeutsamkeit spezifischer Inhaltsbereiche und Selbstwertaspekte zu präzisieren und als Prädiktorvariable

von Attributionsunterschieden in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg empirisch zu berücksichtigen.

- b) Die a-priori-Beschränkung der den Vpn vorgelegten Beurteilungskategorien auf die vier Erklärungskonzepte Fähigkeit, Anstrengung, Aufgabenschwierigkeit und Glück kann nicht als adäquate Abbildung des Spektrums laienpsychologischer Kausalinterpretationen aufgefaßt werden. Freie Antworterbhebungen bieten sich als alternatives Erhebungsverfahren an.
- c) Die Kontroverse um die Notwendigkeit motivationstheoretischer Annahmen zur Erklärung von Attributionsunterschieden bei Erfolg und Mißerfolg ist nicht auf der Ebene von Plausibilitätsargumenten zu entscheiden, sondern fordert die Formulierung und Überprüfung eindeutig interpretierbarer Hypothesen. Die Kausalinterpretation von Handlungsergebnissen anderer Personen stellt hierzu einen Ansatz dar, der im konzeptuellen Rahmen sozialer Vergleichsprozesse Indikatoren motivationaler Einflüsse im Attributionsprozeß heranziehen kann.

Dazu ist es notwendig, sich zum Abschluß dieser Auseinandersetzung mit den theoretischen Voraussetzungen der vorliegenden Arbeit der Frage nach der Bedeutung sozialer Vergleichsprozesse bei der Kausalinterpretationen von Handlungsergebnissen zuzuwenden.

2.3.4 Die Bedeutung sozialer Vergleichsprozesse für die Kausalattribution

Das vorherrschende Verständnis des "self-serving bias" als Ausdruck einer egoistischen und damit implizit 'egozentrischen' Haltung hat möglicherweise dazu geführt, daß dem sozialen Interaktionsrahmen, innerhalb dessen sich kausale Schlußfolgerungen vollziehen, von seiten der Attributionsforschung bislang nur im Sinne unmittelbar aufgabenbezogener Interaktionen wie Wettbewerb und Kooperation Beachtung geschenkt wurde.

Andererseits wird in der neueren Diskussion um die funktionale Bedeutung voreingenommener Kausalattributionen für die Selbstdefinition des Individuums und seine Selbstdarstellung nach außen - wie sie etwa von SNYDER, STEPHAN & ROSENFELD (1978) und DARLEY & GOETHALS (1980) geführt wird - mit Nachdruck auf die Bedeutung kultureller und sozialer Leistungsnormen verwiesen, die als allgemein akzeptierter Standard zur Statusdefinition von Individuen gelten. Das Bemühen, besser abzuschneiden als andere und sich der Verantwortlichkeit für Mißerfolg zu entziehen, setzt voraus, daß durch soziale Vergleichsprozesse ein relatives Maß der eigenen Fähigkeit im Sinne der Über- bzw. Unterlegenheit gegenüber Vergleichspersonen gewonnen wird.

Das Streben nach Beurteilung und Bewertung der eigenen Position auf dem Wege des sozialen Vergleichs wird von FESTINGER (1954) in seiner Theorie sozialer Vergleichsprozesse als menschliches Grundbedürfnis postuliert. Dieses Vergleichsbedürfnis ist nach FESTINGER für das Individuum lebenswichtig, da ohne eine korrekte Bestimmung der eigenen Fähigkeiten und Meinungen in Relation zur sozialen Umwelt eine effektive Daseinsbewältigung unmöglich ist (SULS, 1977, 3). Das Vergleichsbedürfnis wird dabei umso stärker sein, je höher die subjektive Unsicherheit über die Bestimmung und Bewertung der eigenen Fähigkeiten und Einstellungen ist (HAISCH & FREY, 1978, 78).

Individuen sind darum bemüht, ihren eigenen Standort auf einem Kontinuum wünschenswerter Leistungen, Fähigkeiten oder Einstellungen durch Vergleiche mit einer relevanten Bezugsgröße zu bestimmen. Dabei suchen sie nach FESTINGER zunächst nach einem Vergleichsstan-

dard in der objektiven, physikalischen Realität, wenden sich aber beim Fehlen eines solchen Beurteilungsmaßstabes der sozialen Realität zu und versuchen ihren eigenen Standort in Relation zu dem einer Vergleichsperson oder -gruppe zu definieren. Nach Meinung FESTINGERS ist damit sozialen Vergleichsmaßstäben im Verhältnis zu objektiven Bezugsgrößen immer nur die zweite Präferenz zuzumessen.

Eine neuere Untersuchung von MILLER (1977) widerspricht allerdings der Auffassung, daß soziale Vergleichsinstanzen nur dann Bedeutung gewinnen, wenn objektive Maßstäbe fehlen. MILLER überließ seinen Vpn die Entscheidung zwischen objektiven und sozialen Vergleichsstandards und fand, daß bei einer positiven Beziehung zur Bezugsgruppe und einer generellen personorientierten (im Gegensatz zu aufgabenorientierten) Einstellung soziale Vergleichsinformationen gegenüber objektiven Leistungsmaßstäben bevorzugt wurden.

DARLEY & GOETHALS (1980, 29) konstatieren, daß die Bewertung von Fähigkeiten als grundsätzlich sozialer Prozeß verstanden werden muß, insofern eine exakte Bestimmung der eigenen Fähigkeit nur durch den Vergleich mit den Fähigkeiten bzw. Handlungsergebnissen anderer Personen möglich ist.

Hinsichtlich der motivationalen Grundlagen sozialer Vergleichsprozesse betont GRUDER (1977, 23), daß Individuen nicht nur an einer exakten Bestimmung ihrer eigenen Leistung interessiert sind, sondern auch persönliche Präferenzen bezogen auf das Ergebnis dieses Beurteilungsprozesses hegen: sie möchten nicht nur herausfinden, wie gut sie sind, sondern sich auch davon überzeugen, daß sie gut sind. Ebenso heben auch DARLEY & GOETHALS (1980, 29) in bezug auf die Beurteilung fähigkeitsbezogener Handlungen hervor: "Essentially, the person will be interested in making the outcome of performance comparison as favorable to himself as possible."

Damit sind die zwei grundlegenden motivationalen Komponenten sozialer Vergleichsprozesse genannt: Selbstbeurteilung und Selbstwertsteigerung, die von ERICKMAN & BULMAN (1977, 179) durch den Gegensatz zwischen adaptiven und hedonistischen Kräften charakterisiert werden. Beide Kräfte können zueinander in Konflikt geraten, wenn

etwa die Beurteilung der eigenen Fähigkeiten zu Schlußfolgerungen führt, die das Selbstwertgefühl des Beurteilers beeinträchtigen (SINGER, 1966, 105).

GOETHALS & DARLEY (1977) unternehmen den Versuch, die Theorie sozialer Vergleichsprozesse mit attributionstheoretischen Überlegungen in einen gemeinsamen konzeptuellen Bezugsrahmen zu stellen. Sie weisen darauf hin, daß Fähigkeiten und Meinungen als Beurteilungsinhalte sozialer Vergleichsprozesse keine beobachtbaren Größen darstellen, sondern über die Wahrnehmung von Leistungen und Meinungsäußerungen in einem Prozeß der Attribution erschlossen werden müssen. Dabei kann das Individuum seinem Bedürfnis nach Selbstaufwertung dadurch Rechnung tragen, daß es die Leistungen überlegener Vergleichspersonen unter Rückgriff auf fähigkeitsunabhängige Verursachungsfaktoren erklärt.

GRUDER (1977, 37) nimmt an, daß das Bedürfnis nach Selbstwertverteidigung besonders dann dominierend ist, wenn die Vergleichssituation eine Bedrohung des Selbstwertgefühls beinhaltet, die durch die Auswahl unterlegener oder unähnlicher Vergleichspersonen abgewendet werden kann. Mit der hierbei angesprochenen Problematik der Auswahl von Vergleichspersonen und der Frage nach den Selektionskriterien ist ein Themenkomplex angeschnitten, der im Rahmen der Forschungsliteratur zu sozialen Vergleichsprozessen bei weitem die meiste Aufmerksamkeit beansprucht hat (z.B. THORNTON & ARROWOOD, 1966; ARROWOOD & FRIEND, 1969; WHEELER et al., 1969; GRUDER, 1971; FAZIO, 1979).

2.3.4.1 Ähnlichkeit als unabhängige Variable in sozialen Vergleichsprozessen

FESTINGER (1954) postuliert in Hypothese III seiner Theorie, daß soziale Vergleiche nur mit Personen angestellt werden, die dem Beurteiler ähnlich sind, weil der Vergleich mit ähnlichen Personen einen größeren Informationsgewinn bezogen auf die Bestimmung der eigenen Position auf dem zu beurteilenden Merkmal verspricht als der Vergleich mit unähnlichen.

Über die genauere Definition der Ähnlichkeitsvariable herrscht aller-

dings Unklarheit: bezieht sich das Konzept der Ähnlichkeit ausschließlich auf die Ähnlichkeit zwischen Vergleichsperson und Beurteiler auf der in Frage stehenden Urteilsdimension, d.h. suchen Individuen Vergleichspersonen aus, deren Testwert bei einer Aufgabe ihrem eigenen möglichst ähnlich ist? Die Beschränkung auf diese enge Definition von Ähnlichkeit wird in ihrer logischen Konsistenz von JELLISON & GREEN (1977) in Zweifel gezogen: Wenn ein Individuum eine ähnliche Vergleichsperson auswählt, bedeutet dies, daß es ein a priori-Wissen über den Ähnlichkeitsgrad dieser Person besitzen muß, d.h. vergleichen muß, bevor es einen sozialen Vergleichsprozeß beginnt. Wenn Personen vorher wissen müssen, welche der möglichen Vergleichspersonen ihnen ähnlich ist, wo liegt dann der Informationsgewinn durch die Auswahl dieser Vergleichsperson?

Theoretisch sinnvoller erscheint dagegen eine erweiterte Definition der Ähnlichkeit, die sich nicht nur auf das zu beurteilende Merkmal selbst bezieht, sondern auch Attribute berücksichtigt, die zu dem fraglichen Merkmal in relevanter Beziehung stehen (GOETHALS & DARLEY, 1977, 265). Wenn z.B. ein Läufer seine Zeit mit der anderer Sportler vergleicht, ist nicht nur das Endergebnis selbst ein relevantes Kriterium der Ähnlichkeit, sondern auch die Vorerfahrung, das Training und das Alter der Vergleichsperson sind als Prädiktoren der Leistung Ähnlichkeitsinformationen von hohem Aussagewert.

Ausgehend von dieser erweiterten Ähnlichkeitsdefinition konnten SAMUEL (1973), JONES & REGAN (1974) und ZANNA, GOETHALS & HILL (1975) die Annahme FESTINGERS bestätigen, daß ähnliche Personen gegenüber unähnlichen als Bezugsgrößen in sozialen Vergleichsprozessen bevorzugt werden.

HAKMILLER (1966) setzt sich dagegen kritisch mit der generellen These FESTINGERS auseinander, daß ähnliche Vergleichspersonen aufgrund ihres höheren Informationswertes zur Bestimmung der eigenen Position gegenüber unähnlichen bevorzugt werden. Ausgehend von der Unterscheidung in Selbstbeurteilungs- und Selbstwerterhaltungsfunktion sozialer Vergleichsprozesse sieht er die Auswahl ähnlicher Vergleichspersonen auf Situationen beschränkt, in denen die Selbst-

beurteilungsfunktion im Vordergrund steht. Dem allgemeinen Postulat der Präferenz für ähnliche Vergleichspersonen setzt er die Hypothese entgegen, daß unter der Bedingung einer Bedrohung des Selbstwertgefühls der Vergleich mit unähnlichen, unterlegenen Personen gesucht wird, um eine relative Überlegenheit der eigenen Position zu sichern und dadurch die Selbstwertbedrohung abzuwehren.

HAKMILLER (1966) gab seinen Vpn Feedback über ihre Position auf einer Persönlichkeitsskala, die entweder als Maß einer positiven Eigenschaft (geringe Selbstwertbedrohung) oder als Indikator einer unerwünschten Eigenschaft (hohe Selbstwertbedrohung) charakterisiert wurde. Anschließend konnten sich die Vpn für eine von sechs Vergleichspersonen entscheiden, deren Eigenschaftsscore ihnen zugänglich gemacht wurde. Die Vergleichspersonen unterschieden sich hinsichtlich ihrer relativen Nähe zu dem Wert, den die Vpn selbst erzielt hatten. HAKMILLER konnte zeigen, daß die Vpn unter der Bedingung hoher Selbstwertbedrohung Vergleichspersonen wählten, die ihnen unähnlich waren, d.h. die negativ charakterisierte Eigenschaft in ausgeprägterem Maße besaßen als sie selbst.

Eine ähnliche experimentelle Vorgehensweise zur Induktion von Ähnlichkeit wird auch von BYRNE (1971) im Rahmen seiner Untersuchungen zur interpersonalen Attraktivität eingesetzt. In einer Vielzahl von Untersuchungen aus dem Mitarbeiterkreis um BYRNE konnte gezeigt werden, daß Personen mit ähnlichen Einstellungen wie der Beurteiler als sympathischer und attraktiver eingeschätzt werden als Personen, deren Einstellungen von denen des Beurteilers abweichend sind (vgl. SCHNEIDER, 1975, 57). Auf die Studie von HAKMILLER (1966) angewendet, lassen diese Befunde von BYRNE den Schluß zu, daß Personen unter Selbstwertbedrohung unähnliche, d.h. unattraktive Vergleichspersonen wählen, um die eigene Person vergleichsweise positiv erscheinen zu lassen.

Die Ergebnisse von HAKMILLER wurden in einer späteren Untersuchung von FRIEND & GILBERT (1973) repliziert. Sie berücksichtigten zusätzlich die persönlichkeitspezifische Variable der 'Angst vor negativer Beurteilung' und stellten fest, daß bei Personen mit stark ausgeprägter Angst vor negativer Beurteilung durch andere die

Tendenz zur Auswahl unähnlicher Vergleichspersonen besonders deutlich war. Selbstwertbezogene Bedürfnisse in sozialen Vergleichsprozessen können demnach dazu führen, den Vergleich mit unähnlichen Personen zu suchen, die dadurch als unähnlich definiert sind, daß sie bei einer bestimmten Aufgabe schlechter abschneiden oder negativ bewertete Merkmale in stärkerem Maße besitzen als der Beurteiler.

Folgt man der Unterscheidung GUIOTs (1978, 33) in "task-directed interactions", deren Ziel die möglichst gute Bewältigung einer gestellten Aufgabe ist, und "identity-directed interactions", die auf die Überprüfung bestimmter Selbst-Konzeptionen abzielen, so ist zu erwarten, daß die Tendenz zum Vergleich mit unterlegenen Personen vorrangig in "identity-directed interactions" aktualisiert wird.

Das Streben nach Selbstaufwertung bzw. -verteidigung durch soziale Vergleichsprozesse wurde in den beiden Studien von HAKMILLER (1966) und FRIEND & GILBERT (1973) als Entscheidung zwischen verschiedenen Vergleichspersonen zugunsten eines Gegenübers konzeptualisiert, das auf dem zugrundeliegenden Bewertungskontinuum unter dem Beurteiler selbst rangiert (vgl. auch SANDERS et al., 1979; SINGER, 1980).

Die Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Vergleichsperson wird bei diesem Untersuchungsansatz als unabhängige Variable aufgefaßt, die Entscheidung für eine von verschiedenen Vergleichspersonen stellt die abhängige Variable dar.

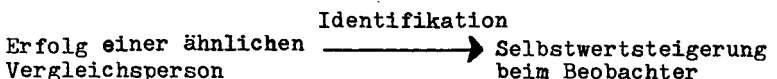
2.3.4.2 Ähnlichkeit als abhängige Variable in sozialen Vergleichsprozessen

Aus der Theorie sozialer Vergleichsprozesse läßt sich jedoch auch eine Alternativkonzeption zur Beschreibung und Analyse selbstwertbezogener Bedürfnisse in sozialen Vergleichsprozessen ableiten, die auf der subjektiven Definition der Ähnlichkeitsrelation zwischen Beurteiler und einer vorgegebenen Vergleichsperson oder -gruppe basiert. Dem Bedürfnis nach Aufrechterhaltung und Verteidigung einer positiven Selbsteinschätzung kann nach diesem Ansatz dadurch

Rechnung getragen werden, daß der Beurteiler zu einer erfolgreichen Vergleichsperson eine hohe Ähnlichkeit, zu einer erfolglosen dagegen eine geringe Ähnlichkeit perzipiert. Die wahrgenommene Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Vergleichsperson stellt dabei die abhängige Variable dar, die von der Bewertung der Vergleichsperson bzw. der Valenz des von ihr erzielten Handlungsergebnisses im Sinne von Erfolg oder Mißerfolg als unabhängiger Variable bestimmt wird.

Ein - wenngleich indirekter - Beleg zur Unterstützung dieser These ist der Untersuchung von TAYLOR & METTEE (1971) zu entnehmen. Sie konfrontierten ihre Vpn mit Vergleichspersonen, die ihnen selbst entweder ähnlich oder unähnlich waren und sich entweder freundlich oder unfreundlich verhielten. Die Sympathieurteile der Vpn über die Vergleichspersonen stellten die abhängige Variable dar. TAYLOR & METTEE fanden, daß bei freundlichem Verhalten ähnliche Vergleichspersonen als sympathischer eingeschätzt wurden als unähnliche; ähnliche Vergleichspersonen, die sich unfreundlich verhielten, wurden dagegen ungünstiger beurteilt als unähnliche Personen mit unfreundlichem Verhalten. Dieses Ergebnis spricht für einen Interaktionseffekt zwischen Ähnlichkeitsrelation und der Bewertung der Vergleichsperson: Ähnlichkeit mit einer Vergleichsperson, die ein positiv bewertetes Verhalten zeigt, stellt ein erstrebenswertes Ziel dar, Ähnlichkeit mit einer Vergleichsperson, die sich negativ verhält, ist dagegen als unerwünschtes Verhaltensergebnis zu betrachten.

BRICKMAN & BULMAN (1977) vertreten ebenfalls die Überzeugung, daß der Erfolg einer Vergleichsperson im Beurteiler nicht notwendigerweise eine Bedrohung des Selbstwertgefühls auslöst, sondern vielmehr selbstwertsteigernd sein kann, wenn sich der Beurteiler mit der Vergleichsperson identifiziert. Unter diesem Aspekt stellt die Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Vergleichsperson keine bedrohliche, sondern eine positive Bedingung des sozialen Vergleichs dar, weil die Identifikation mit dem Erfolg einer ähnlichen Vergleichsperson die subjektive Einschätzung der eigenen Erfolgchancen erhöht:



BRICKMAN & BULMAN führen eine Untersuchung von BRICKMAN, MOORE & MELNICK an, die der Frage nachging, unter welchen Bedingungen die Wahrnehmung einer erfolgreichen Vergleichsperson positive oder negative Gefühle im Beurteiler auslöst. Ausgangspunkt war dabei die Hypothese, daß fremder Erfolg als bedrohlich erlebt wird, wenn zwischen Vergleichsperson und Beurteiler ein Konkurrenzverhältnis etwa dadurch besteht, daß beide der gleichen Altersgruppe angehören und aus ähnlichen Familienverhältnissen kommen, der Erfolg einer Vergleichsperson aus der vorhergehenden Generation dagegen zu positiven Gefühlen des Beurteilers führt:

Konkurrenzverhältnis:

Erfolg einer ähnlichen Vergleichsperson

Distanzierung
→

Selbstwertverteidigung beim Beobachter

Ohne Konkurrenzverhältnis:

Erfolg einer ähnlichen Vergleichsperson

Identifikation
→

Selbstwertsteigerung beim Beobachter

Den Vpn von BRICKMAN et al. wurden Informationen über den Studien-erfolg von Vergleichspersonen unterschiedlicher Ähnlichkeit (definiert über Generationszugehörigkeit als Determinante des Konkurrenzverhältnisses und familiären Hintergrund) vorgelegt und mit der Frage verbunden, wie hoch ihr subjektiver Zufriedenheitsgrad mit der eigenen Studienleistung sei. In Übereinstimmung mit der Ausgangshypothese konnten BRICKMAN et al. folgende Beziehung zwischen eigener Zufriedenheit und den Charakteristika der Vergleichspersonen aufzeigen:

- Beim Vergleich mit einer erfolgreichen Zielperson der eigenen Generation ist die Zufriedenheit der Vpn mit ihrer Situation höher, wenn die Vergleichsperson aus unterschiedlichen familiären Verhältnissen kommt, als wenn sie aus ähnlichen Familienverhältnissen stammt wie der Beurteiler.
- Beim Vergleich mit einer erfolgreichen Zielperson der vorausgehenden Generation ist die Zufriedenheit mit der eigenen Position bei

ähnlichem familiären Hintergrund der Vergleichsperson signifikant höher als bei unähnlichem.

Diese Ergebnisse lassen den Schluß zu, daß außerhalb unmittelbarer Konkurrenzsituationen der Erfolg anderer Personen im Beurteiler zu positiven Gefühlen führt, und zwar besonders dann, wenn er zwischen sich selbst und der Vergleichsperson gemeinsame Merkmale wahrnimmt.

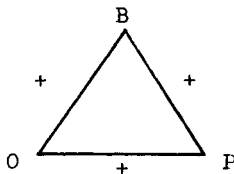
Die Bedeutung der Ähnlichkeit oder der Enge der Beziehung zwischen der eigenen Person und erfolgreichen anderen wird auch von CIALDINI et al. (1976) untersucht und mit dem Etikett des 'Sich in fremdem Ruhm Sonnens' ("basking in reflected glory") belegt. Die Autoren gingen von der alltagspsychologischen Evidenz für die Neigung aus, am Erfolg anderer durch Hervorhebung von Gemeinsamkeit oder Zusammengehörigkeit zu partizipieren, auch ohne beim Zustandekommen dieses Erfolges mitgewirkt zu haben. Bezogen auf die Analyse sozialer Vergleichsprozesse wird hieraus die Annahme abgeleitet, daß die Betonung der Ähnlichkeit zu einer erfolgreichen Bezugsperson oder -gruppe eine individuelle Strategie der Selbstaufwertung darstellt.

Zur systematischen Analyse dieser "basking in reflected glory"-Strategie untersuchten CIALDINI et al. (1976) an verschiedenen Universitäten, ob der Sieg oder die Niederlage des eigenen Fußballteams in Zusammenhang mit der von den Studenten durch ihre Kleidung (z.B. entsprechend beschriftete Pullover) zum Ausdruck gebrachte Universitätszugehörigkeit stand. Sie fanden, daß sich Studenten nach einem Sieg der eigenen Mannschaft in signifikant stärkerem Maße durch ihre Kleidung als Mitglieder der siegreichen Universität zu erkennen gaben als nach einer Niederlage. Auch im Sprachverhalten kam diese Neigung, 'sich in fremdem Ruhm zu sonnen', zum Ausdruck: auf die Frage nach dem Ergebnis des Fußballspiels wurde die Zahl der Antworten in der 'Wir-Form' (wir gewannen/verloren) zu der der neutralen Antwortformulierungen (die Mannschaft spielte/das Spiel endete...) in Beziehung gesetzt. Es zeigte sich, daß der Anteil der 'Wir'-Antworten bei der Beschreibung eines Sieges signifikant höher war als im Falle einer Niederlage.

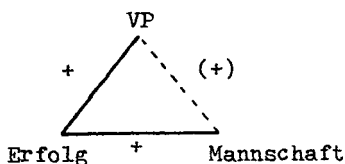
Dieser Effekt erwies sich bei denjenigen Vpn als besonders ausgeprägt, die zuvor bei einer Testaufgabe ein Mißerfolgsfeedback erhalten hatten. Die Autoren interpretieren dieses Ergebnis dahingehend, daß bei persönlichem Mißerfolg durch die verbale Assoziation mit einer erfolgreichen bzw. Distanzierung von einer erfolglosen Mannschaft das eigene Selbstwertgefühl gefestigt bzw. vor weiteren Beeinträchtigungen geschützt werden kann, während bei persönlichem Erfolg eine solche indirekte Selbstaufwertung oder -verteidigung unnötig ist.

Die Bedeutung der subjektiven Nähe zu einer erfolgreichen Bezugsperson oder -gruppe im Dienste selbstwertbezogener Bedürfnisse wird von CIALDINI et al. (1976, 375) auf die Formel gebracht: "The tendency to employ appropriate apparel or language in a way that connects oneself to something good may involve an attempt to remind oneself of such connections and, thereby, positively affect self-esteem."

HEIDER (1946) hat mit seiner Balance-Theorie ein theoretisches Modell zur Beschreibung derjenigen Verknüpfungsleistungen bereitgestellt, aufgrund derer die von CIALDINI et al. nachgewiesene Assoziation mit den Erfolgen anderer erklärt werden können. Nach HEIDER sind Individuen darum bemüht, zwischen ihren Kognitionen über Objekte (X) und Personen (P) einen Zustand der Balance herzustellen, indem die Bewertungsrelationen oder die Zusammengehörigkeitsrelationen zu den Personen mit denen zu den Objekten kompatibel sind. Balancierte Relationen bestehen etwa dann, wenn der Beurteiler (B) sowohl gegenüber der Person als auch gegenüber dem Objekt eine positive Einstellung hat und zwischen der Person und dem Objekt ebenfalls eine positive Beziehung besteht (vgl. EISER, 1980, 31):

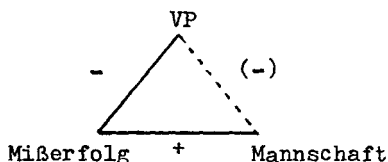


Bezogen auf die Untersuchung von CIALDINI et al. bieten sich den Vpn im Falle eines Erfolges ihrer Mannschaft folgende Ausgangsrelationen dar:



Um sein kognitives System in einen Zustand der Balance zu bringen, muß das Individuum auch zwischen der eigenen Person und der erfolgreichen Mannschaft eine Zusammengehörigkeitsrelation herstellen.

Bei Mißerfolg sehen sich die Vpn dagegen einer Ausgangsrelation gegenüber, die nur durch die Distanzierung der Vpn von der erfolglosen Mannschaft auszubalancieren ist (vgl. CIALDINI et al., 1976, 369):



Die Verstärkung der ermittelten Effekte nach einem vorausgehenden persönlichen Mißerfolg macht jedoch deutlich, daß eine kognitions-theoretische Erklärung des "basking in reflected glory"-Phänomens allein nicht ausreicht. Die Ergebnisse von CIALDINI et al. sprechen vielmehr dafür, daß bei der Assoziation mit erfolgreichen bzw. der Distanzierung von erfolglosen Vergleichspersonen selbstwertbezogene Bedürfnisse wirksam werden.

Damit lassen sich motivationale Voreingenommenheiten als individuelle Urteilsprädispositionen auffassen, die in unterschiedlich akzentuierten Prozessen der sozialen Orientierung, wie sie soziale Vergleiche und Kausalattributionen darstellen, Anwendung finden.

Die Parallelität zwischen sozialen Vergleichsprozessen und dem "self-serving bias" kommt besonders deutlich in der bereits zitierten Feststellung von DARLEY & GOETHALS (1980, 29) zum Ausdruck: "Personen werden grundsätzlich daran interessiert sein, das Ergebnis eines Leistungsvergleichs so positiv für sich selbst ausfallen zu lassen wie möglich."

Sozialer Vergleich und Kausalattribution werden in der vorliegenden Arbeit als komplementäre Leistungen des Alltagspsychologen verstanden, mit deren Hilfe er seinem Bedürfnis nach Aufrechterhaltung seines Selbstwertgefühls in für ihn subjektiv bedeutsamen Lebensbereichen entspricht. Sowohl über die subjektive Ähnlichkeitsdefinition als auch über die Kausalattribution der von anderen erzielten Handlungsergebnisse kann das Individuum sein Selbstwertgefühl vor Bedrohung schützen - indem es zwischen sich selbst und erfolglosen anderen eine geringe Ähnlichkeit wahrnimmt und ihren Mißerfolg auf externe Ursachen zurückführt - oder steigern - indem es seine Ähnlichkeit mit der erfolgreichen Vergleichsperson als hoch einschätzt und ihren Erfolg auf dispositionale Ursachen zurückführt.

3 Empirische Untersuchung zur Erfassung von Kausalattributionen für Verhaltensergebnisse anderer Personen

By now, however, we have reached a stage at which it is no longer useful, if indeed it ever was, to try and 'prove' attribution theory any more than it would be useful to try and 'prove' balance theory or any of its derivatives. That is not to say that predictions cannot be derived from one or other version of the theory and submitted to empirical test, but rather that attribution theory has made its most useful contribution to social psychology by providing a heuristic framework for defining the cognitive processes involved in interpersonal perception. The aim of empirical research should be to identify the situational and individual factors by which such processes are affected. (EISER, 1980, 124f.)

Obwohl EISER in seiner Skizzierung künftiger attributionstheoretischer Forschungsaufgaben die Suche nach Kausalinterpretationen als rein 'kognitiv' bestimmten Prozeß auffaßt und damit dem traditionellen attributionstheoretischen Menschenbild folgt, läßt sich seine Forderung nach Berücksichtigung der situativen und individuellen Voraussetzungen von Kausalattributionen auch auf die Problematik motivationaler Einflüsse auf kausale Inferenzprozesse anwenden.

Sie führt zu der Frage, welche Merkmale der Situation und welche Bedingungen auf seiten der Person gegeben sein und zusammentreffen müssen, damit Individuen bei der Kausalinterpretation beobachteter Verhaltenskonsequenzen zu Schlußfolgerungen gelangen, die nach rein rationalen Prinzipien der Informationsverarbeitung nicht nachvollziehbar sind und auf den Einfluß selbstwertbezogener Bedürfnisse schließen lassen.

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, aus dieser allgemeinen Formulierung eine spezielle attributionstheoretische Fragestellung abzuleiten und zu untersuchen, die einen Zugang zu den theoretischen Unklarheiten und Lücken im Rahmen der "self-serving bias"-Forschung verspricht. Ausgangspunkt ist damit die Frage:

Lassen sich auch bei Beobachtern systematische Attributionsunterschiede bei der Beurteilung fremden Erfolgs und Mißerfolgs nachweisen? Wenn ja, unter welchen Bedingungen treten derartige Unterschiede verstärkt auf?

3.1 Darstellung des Untersuchungsansatzes

Die Diskussion der theoretischen Grundlagen der "self-serving bias"-Hypothese in Kapitel 2.3 hat gezeigt, daß der entscheidende Kritikpunkt an den bisherigen Studien zur Analyse selbstwertbezogener Voreingenommenheiten in der unzulänglichen Präzisierung der motivationalen Grundannahmen und Erklärungskonzepte besteht. Man beruft sich übereinstimmend auf ein nicht näher differenziertes Bedürfnis des Individuums, 'sich selbst in ein möglichst positives Licht zu stellen' (SNYDER, STEPHAN & ROSENFELD, 1976; BRADLEY, 1978).

Die Schwäche dieser globalen Formulierung wird bereits dadurch offenbar, daß sie sich als theoretische Grundlage unterschiedlicher Ausprägungen motivational bestimmten Attributionsverhaltens heranziehen läßt: die eigene Person in ein möglichst positives Licht zu stellen, kann entweder bedeuten, sich selbst gegenüber, 'privat' oder in anonymer Befragung, Erfolg als persönliches Verdienst und Mißerfolg als unverschuldeten Fehlschlag zu deklarieren ("self-serving"-Hypothese) oder etwa anderen gegenüber und öffentlich eigenen Erfolg auf glückliche Umstände zurückzuführen und für Erfolg die volle Verantwortung zu übernehmen, um nach außen einen möglichst bescheidenen Eindruck zu vermitteln ("self-presentation"-Hypothese). (Vgl. ARKIN et al., 1980; BACKMAN, 1980; WONG & WEINER, 1981). Hieraus ergibt sich die Forderung nach einer exakten operationalen Definition desjenigen Attributionsverhaltens, das als Ausdruck motivationaler Voreingenommenheiten gelten soll.

Um zu einer aussagefähigen Kennzeichnung motivationaler Determinanten der Kausalattribution zu gelangen, sind darüberhinaus Prädiktorvariablen zu spezifizieren und zu überprüfen, aufgrund derer sich selbstwertbezogene Voreingenommenheiten erklären lassen. Diese Feststellung verliert an Trivialität angesichts des großen Theorie-defizits dieses attributionstheoretischen Forschungszweiges, über das auch die Vielzahl empirischer Belege nicht hinwegtäuschen kann.

Einigkeit besteht lediglich darüber, daß "self-serving bias"-Effekte nur bei einer erhöhten Ich-Beteiligung des Beurteilers zu erwarten sind, die zu einer Aktualisierung selbstwertbezogener

Interessen führt. Das Konzept des "ego-involvement" wird in der Regel dadurch operationalisiert, daß der jeweilige Forscher einen Untersuchungsrahmen konzipiert, von dem er a priori eine erhöhte Selbstwertrelevanz annimmt. Bevorzugt werden Vpn mit Leistungsanforderungen unterschiedlichen Inhalts konfrontiert. Die Variable der Selbstwertbedeutsamkeit wird - wenn überhaupt - lediglich über die spezifische Erfolgserwartung in der Testsituation gemessen (FEATHER & SIMON, 1971a; LEFCOURT et al., 1975), wobei die Frage unberührt bleibt, ob die inhaltlichen Anforderungen, durch die ein "self-esteem involvement" erzeugt werden soll, für die Selbsteinschätzung des Individuums überhaupt von Bedeutung sind.

Mit dem Ziel, einen Beitrag zur theoretischen Fundierung selbstwertbezogener Einflüsse auf die Kausalattribution zu leisten, werden in der vorliegenden Arbeit zwei Variablen als Prädiktoren motivationaler Voreingenommenheiten bei der Fremdbeurteilung untersucht, die sich in der Auseinandersetzung mit der Forschungsliteratur als theoretisch bedeutsame, wenngleich empirisch vielfach vernachlässigte Konzepte erwiesen haben und deren Auswahl hier noch einmal zusammenfassend zu begründen ist.

1. Die Zentralität oder subjektive Bedeutsamkeit, die der Beobachter den inhaltlichen Bereichen zumißt, auf die sich das Verhalten der Stimulusperson und damit auch seine eigenen Kausalinterpretationen beziehen (z.B. 'Leistung') wird als Voraussetzung für die Erzeugung von Ich-Beteiligung angesehen.

Im Unterschied zu der impliziten Grundannahme der bisher vorliegenden Studien, durch eine inhaltlich spezifische Untersuchungssituation werde in den Vpn ein umfassendes und die generelle Selbsteinschätzung berührendes Gefühl der Selbstwertbedrohung hervorgerufen, gehen wir davon aus, daß die speziellen Inhaltsbereiche, mit denen Individuen in experimentellen Situationen ebenso wie in den sozialen Interaktionen ihrer Alltagswirklichkeit konfrontiert werden, auch spezielle Dimensionen des Selbstwertgefühls aktualisieren.

Grundlage dieser Hypothese ist die von SNYDER, STEPHAN & ROSEN-

FIELD (1978, 108) im Rahmen ihrer Zwei-Faktoren-Theorie selbstwertbezogener Voreingenommenheiten getroffene Feststellung: "Self-esteem is only based upon certain aspects of self. Attributions about other aspects of self may not threaten self-esteem." Motivationale Voreingenommenheiten sind dementsprechend nur dann zu erwarten, wenn sich das erfolgreiche oder erfolglose Handeln eines anderen auf Lebensbereiche bezieht, die für die Selbsteinschätzung des Individuums subjektiv bedeutsam sind.

In der vorliegenden Arbeit werden die beiden Inhaltsbereiche 'Leistung' und 'Sozialkontakt' (im Sinne des als positiv bzw. problematisch erlebten Kontakts zu anderen im beruflichen und privaten Bereich) herangezogen, deren subjektive Bedeutsamkeit für das Individuum mit einer von dem Maß der Kausalattribution unabhängigen Zentralitätsskala ermittelt wird. Für die Auswahl dieser beiden Bereiche sprechen folgende Gesichtspunkte:

- Es handelt sich um thematische Bereiche, denen in einem breiten Spektrum sozialer Interaktionen Bedeutung zukommt.
- Der Rückgriff auf leistungsthematische Inhalte erlaubt den Vergleich der Ergebnisse mit bereits vorliegenden Befunden, die in der Mehrzahl auf der Analyse von Leistungssituationen beruhen; die zusätzliche Berücksichtigung eines weiteren Inhaltsbereichs, Sozialkontakt, kann erste Anhaltspunkte bezogen auf die Generalität von "self-serving bias"-Effekten liefern.
- Es soll überprüft werden, ob vorliegende Belege zur Frage geschlechtsspezifischer Unterschiede der Attribution auf die Wahl des Kriteriumsverhaltens zurückzuführen sind. Selbstwertbezogene Attributionen in Leistungssituationen und bei der Leistungsbeurteilung anderer konnten bisher nur für männliche Vpn nachgewiesen werden (vgl. HOCHREICH, 1974; 556; ZUCKERMAN, 1979, 264). In Aufgabensituationen, die sich auf Sozialverhalten bezogen, zeigten dagegen auch weibliche Vpn selbstwertbezogene Attributionsmuster (vgl. ROSENFELD & STEPHAN, 1978; LLOYD & CHANG, 1979).

Bei seinem Versuch, die mangelnde Eindeutigkeit des Nachweises motivationaler Voreingenommenheiten zu erklären, diskutiert

MILLER (1976, 905) an erster Stelle die Bedeutung der subjektiven Wichtigkeit unterschiedlicher Verhaltensbereiche: "The importance of the task or the activity to us, therefore, may be of critical importance in determining whether self-serving attributional biases will be evoked."

Durch die explizite Berücksichtigung der Zentralitätsvariable läßt sich feststellen, ob die Beurteilungsinhalte, mit denen die Vpn konfrontiert werden, subjektiv bedeutsame Aspekte ihres Selbstwertgefühls betreffen und sich intra- sowie interindividuelle Unterschiede der Kausalattribution in Abhängigkeit von der Zentralitätsausprägung nachweisen lassen.

2. Als zweite Prädiktorvariable wird die subjektiv perzipierte Ähnlichkeit, die der Beobachter zwischen sich selbst und der Stimulusperson erkennt, herangezogen. In Anlehnung an die Theorie sozialer Vergleichsprozesse (FESTINGER, 1954; HAISCH & FREY, 1978) wird postuliert, daß bei der Attribution fremder Ergebnisse Leistungsvergleiche involviert sind. Die Tendenz, das von der Stimulusperson erzielte Handlungsergebnis mit den eigenen Fähigkeiten und Leistungen vergleichend in Beziehung zu setzen, ist besonders dann zu erwarten, wenn der Beurteiler subjektiv eine hohe Ähnlichkeit zwischen sich selbst und der Stimulusperson wahrnimmt (vgl. auch SAMUEL, 1973). Es stellt sich hierbei jedoch die Frage, welche Informationsvariablen die subjektive Ähnlichkeitseinschätzung des Beurteilers determiniert. Die vorliegende Untersuchung geht von der Hypothese aus, daß die subjektive Ähnlichkeitsbeurteilung nicht von demographischen Ähnlichkeitsmerkmalen wie z.B. Alter und Geschlecht bestimmt wird, sondern von der Valenz des von der Stimulusperson erzielten Handlungsergebnisses im Sinne von Erfolg oder Mißerfolg. Sowohl die demographische Ähnlichkeit als auch der Handlungsausgang werden zur Überprüfung dieser Hypothese systematisch variiert.

Vor der Hintergrund einer Differenzierung der motivationalen Grundlagen sozialer Vergleichsprozesse in Selbstbeurteilungs- und Selbstaufwertungsfunktion (FESTINGER, 1954) kann angenommen werden, daß im Zusammenhang mit selbstwertbezogenen Voreingenom-

menheiten primär das Selbstaufwertungsbedürfnis aktualisiert wird, das das Individuum dazu veranlaßt, nach einem Vergleichsergebnis zu suchen, das zu möglichst positiven Schlußfolgerungen über die eigene Person führt.

Eine Strategie zur Sicherstellung einer Selbstwertverteidigung oder -erhöhung bietet die subjektive Einschätzung der Ähnlichkeit, die der Beurteiler zwischen sich selbst und der Vergleichsperson wahrnimmt: wenn er mit einem erfolgreichen Gegenüber konfrontiert wird, kann er eine Bedrohung seines eigenen Selbstwertgefühls vermeiden, indem er sich als der Vergleichsperson ähnlich betrachtet bzw. kann über die Ähnlichkeitsdefinition indirekt am Erfolg des anderen partizipieren, wie die Studie von CIALDINI et al. (1976) zeigt. Im Vergleich mit einer erfolglosen Stimulusperson kann eine Selbstwertbedrohung vermieden werden, indem man zwischen sich selbst und dem erfolglosen Gegenüber eine geringe Ähnlichkeit feststellt. Die geringe Ähnlichkeit zu einem erfolglosen Gegenüber kann zudem im Sinne der impliziten Betonung der eigenen Überlegenheit selbstwertsteigernd wirken.

Die subjektiven Ähnlichkeitsurteile lassen sich damit als Indikatoren für den Einfluß selbstwertbezogener Bedürfnisse in Personwahrnehmungs und -beurteilungsprozessen konzipieren. Mit der subjektiven Ähnlichkeit und der Kausalattribution werden in der vorliegenden Untersuchung zwei Kriterien selbstwertbezogener Voreingenommenheiten berücksichtigt, um die Position des informationstheoretischen Ansatzes, Attributionsunterschiede bei Erfolg und Mißerfolg seien ohne Rückgriff auf motivationstheoretische Überlegungen erklärbar, überprüfen zu können.

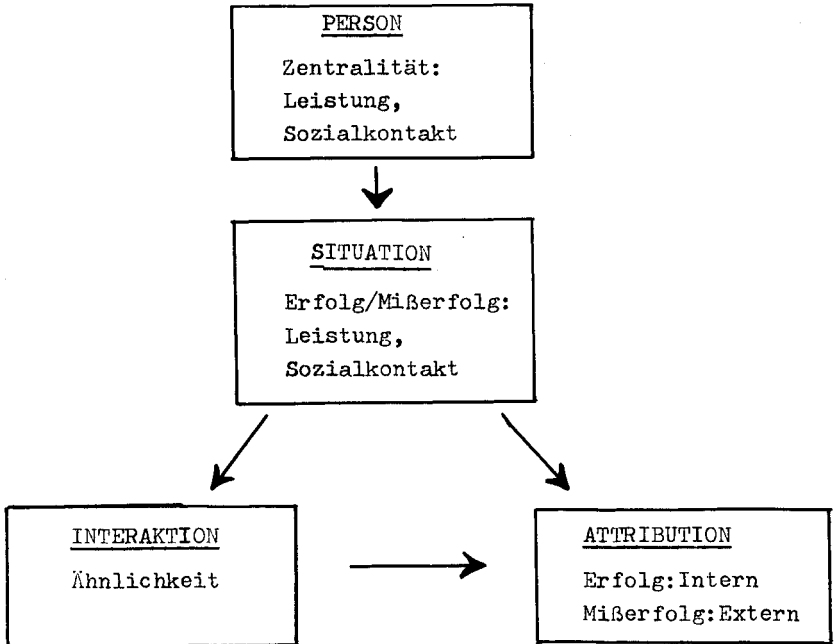
Wenn sich zeigen läßt, daß Individuen nicht nur Erfolg anderer intern und Mißerfolg extern attribuieren, sondern sich diesen anderen Personen bei Erfolg als ähnlicher einschätzen als bei Mißerfolg, wäre damit ein Anhaltspunkt gegen den ausschließlich rationalen Charakter von Attributionsprozessen gewonnen, dem aus informationstheoretischer Sicht nicht leicht zu begegnen wäre.

Nach dieser Charakterisierung und Begründung der Variablen Zentralität und Ähnlichkeit als Bestimmungsgrößen der Kausalattribution

fremden Verhaltens läßt sich der theoretische Ansatz der vorliegenden Arbeit genauer formulieren:

Selbstwertbezogene Voreingenommenheiten im Attributionsprozeß werden verstanden als Funktion von Merkmalen der wahrnehmenden Person, der zu beurteilenden Situation und der Interaktion zwischen dem Wahrnehmenden und der Stimulusperson, deren Handlungsergebnisse er kausal interpretiert.

Die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Bestimmungsgrößen lassen sich in folgender Übersicht veranschaulichen:



Personen mit inter- sowie intraindividuell - d.h. bezogen auf die beiden Inhaltsbereiche Leistung und Sozialkontakt - unterschiedlichen Zentralitätsausprägungen werden mit Situationen konfrontiert, die durch die Aspekte der angesprochenen Inhaltsbereiche und der Valenz des von den Stimuluspersonen erzielten Handlungsergebnisses (Erfolg vs. Mißerfolg) gekennzeichnet sind. Von den Konstellationen dieser Personen- und Situationsvariablen werden die Beurteilung der Ähnlichkeit sowie die Kausalattributionen bestimmt, wobei zusätzlich ein Einfluß der Ähnlichkeit auf die Kausalinterpretationen von Erfolg und Mißerfolg angenommen wird.

Zusammenfassend läßt sich die vorliegende Untersuchung vor dem Hintergrund des in Kapitel 2 diskutierten empirischen und theoretischen Bezugsrahmens durch folgende Aspekte kennzeichnen:

- sie geht von der Zentralität als speziellem Indikator der Selbstwertrelevanz aus,
- sie wendet das Konzept des "self-serving bias" auf die Fremdbeurteilung an,
- sie erlaubt einen konzeptuellen und empirischen Vergleich der konkurrierenden motivationstheoretischen und informationstheoretischen Erklärungsansätze,
- sie berücksichtigt die Bedeutung sozialer Vergleichsprozesse für die Kausalattribution,
- sie erfaßt freie Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg, um den Vpn selbst die Bestimmung der für sie bedeutsamen Erklärungskategorien zu überlassen.

3.2 Fragestellung und Hypothesen

Ausgangspunkt der vorliegenden Untersuchung ist die Frage, ob und unter welchen Bedingungen auch bei Beobachtern systematische Attributionsunterschiede bei der Beurteilung fremden Erfolgs oder Mißerfolgs auftreten.

Es wird versucht, selbstwertbezogene Voreingenommenheiten auch für die Fremdbeurteilung und unabhängig von realen oder fiktiven Wettbewerbsinteraktionen nachzuweisen. Dabei wird angenommen, daß systematische Attributionsunterschiede bei der Erklärung von Erfolg und Mißerfolg im Sinne interner Attributionen positiv bewerteter und externer Attributionen negativ bewerteter Handlungsergebnisse auftreten.

Zur Erfassung spezifischer Attributionsmuster für Erfolg und Mißerfolg wird ein Instrumentarium entwickelt, das die Vpn mit kurzen, aber realitätsnahen Schilderungen über Erfolg bzw. Mißerfolg fiktiver Stimuluspersonen in Leistungssituationen und über positive bzw. negative Verhaltensweisen von Stimuluspersonen in Sozialkontakten konfrontiert, zu denen die Vpn Kausalattributionen abgeben sollen. Dieses Vorgehen bietet den Vorteil, daß die Fremdbeurteilung 'privat' bzw. anonym und nicht in direktem Vergleich mit der Selbstbeurteilung erfolgt, wodurch die Gefahr des Auftretens von "counterdefensive attributions" als sozial erwünschte Selbstdarstellungsstrategie verringert wird.

Es kann jedoch angesichts des skizzierten Theoriedefizits der gegenwärtigen Forschungslage nicht genügen, lediglich eine Erhebungssituation zu konzipieren, innerhalb derer das Auftreten selbstwertbezogener Kausalattributionen wahrscheinlich ist. Zwar ist die Überlegung von MILLER & ROSS (1975, 221), daß Untersuchungssituationen, die Fähigkeitsvergleiche nahelegen, die Wirksamkeit selbstwertbezogener Voreingenommenheiten begünstigen, auch für unsere Fragestellung zutreffend, doch erscheint es über die Induzierung sozialer Vergleichsprozesse hinausgehend von Bedeutung, - die Zentralität der Beurteilungsinhalte für den Beurteiler zu

bestimmen und

- die subjektiv perzipierte Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Stimulusperson als Indikator für die durch den sozialen Vergleichsprozeß erreichte Selbstwerterhaltung heranzuziehen, wobei auch die demographische Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Vergleichsperson als Moderatorvariable kontrolliert werden muß.

Damit ergeben sich folgende Untersuchungshypothesen:

- Hypothese 1:

Personen, die erfolgreich sind, werden als subjektiv ähnlicher eingeschätzt als Personen, die erfolglos sind. Dieser Unterschied ist besonders dann ausgeprägt, wenn die Bereiche, auf die sich der Erfolg bzw. Mißerfolg der Stimulusperson bezieht, für den Beurteiler subjektiv bedeutsam sind.

- Hypothese 2:

Die subjektiven Ähnlichkeitseinschätzungen werden in stärkerem Maße von der Valenz des Handlungsergebnisses der Stimulusperson (Erfolg vs. Mißerfolg) bestimmt als von der demographischen Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Stimulusperson.

- Hypothese 3:

Die vorgegebene demographische Ähnlichkeit zwischen Stimulusperson und Beurteiler wirkt sich dahingehend aus, daß bei Erfolg einer demographisch ähnlichen Stimulusperson die subjektiv eingeschätzte Ähnlichkeit höher ist als bei Erfolg einer demographisch unähnlichen. Bei Mißerfolg ist die subjektive Ähnlichkeitseinschätzung unabhängig von der demographischen Ähnlichkeit gering.

- Hypothese 4:

Erfolg von Stimuluspersonen wird von Beobachtern mit hoher Zentralität auf interne Kausalfaktoren zurückgeführt, Mißerfolg dagegen auf externe.

- Hypothese 5:

Personen mit hoher Zentralität schätzen eine erfolgreiche Stimulusperson als ähnlich ein und führen ihren Erfolg auf interne Kausalfaktoren zurück.

- Hypothese 6:

Personen mit hoher Zentralität schätzen eine erfolglose Stimulusperson als unähnlich ein und führen ihren Mißerfolg auf externe Ursachen zurück.

- Hypothese 7:

Die in den Hypothesen 1 bis 6 vorhergesagten Urteilstendenzen sind für den Bereich Leistung bei den männlichen Vpn ausgeprägter als bei den weiblichen, während sie für den Bereich Sozialkontakt bei den Frauen deutlicher ausgeprägt sind als bei den Männern.

3.3 Ablauf der Untersuchung

Die empirische Untersuchung zur Überprüfung der oben aufgestellten Hypothesen über die Bedingungen selbstwertbezogener Kausalattributionen für das Verhalten anderer Personen wurde im Sommersemester 1980 und im Wintersemester 1980/81 am Psychologischen Institut der Universität Bonn durchgeführt.

Da zur Erfassung der spezifizierten Modellvariablen keine bereits erprobten Meßinstrumente zur Verfügung standen, mußten vor der eigentlichen Hypothesenprüfung in einer Voruntersuchung die zur Erfassung der Variablen Zentralität und Kausalattribution benötigten methodischen Instrumentarien entwickelt und einer ersten Überprüfung unterzogen werden.

3.3.1 Aufgaben der Voruntersuchung

3.3.1.1 Entwicklung und Erprobung der Zentralitätsskala

Da sich in der Forschungsliteratur (z.B. WEHNER & DURCHHOLZ, 1980) keine für die vorliegende Fragestellung geeigneten Meßinstrumente zur Erfassung der subjektiven Bedeutsamkeit der beiden Einstellungsbereiche 'Leistung' und 'Sozialkontakt' auffinden ließen, wurde die Konstruktion einer speziell auf die Zielsetzung der konzipierten Untersuchung ausgerichteten Zentralitätsskala erforderlich.

Dazu wurden zunächst auf der Grundlage informeller Diskussionen mit Studenten jeweils 30 Items für die beiden Inhaltsbereiche Leistung und Sozialkontakt formuliert und zu einem Fragebogen im Likert-Format zusammengestellt (vgl. Anhang, 1). Dieser Fragebogen wurde einer Stichprobe von 112 Psychologiestudenten des ersten Studienabschnitts zur Beantwortung vorgelegt.

Die beiden Subskalen 'Leistung' und 'Sozialkontakt' wurden mit dem Programm 'ITAMIS' (KOHRT, 1977) einer Itemanalyse nach dem Konzept der Klassischen Testtheorie unterzogen. Die Ergebnisse der Item-

analysen sind den folgenden Tabellen zu entnehmen:

Tab. 9: Konsistenz- und Trennschärfekoeffizienten der Subskalen 'Leistung' und 'Sozialkontakt'

	CRONBACH Alpha	durchschn. Trennschärfe	durchschn. korrigierte Trennschärfe
Leistung	.85	.46	.39
Sozialkontakt	.81	.40	.32

Die Itemanalyse zeigte weiterhin, daß zwei Items der Skala 'Leistung' mit geringer Trennschärfe auf dieser Skala gleichzeitig hohe Trennschärfekoeffizienten auf der Skala 'Sozialkontakt' aufwiesen. Eines dieser beiden Items (Nr. 20), das den Kriterien der Itemselektion genügte, wurde für das weitere Vorgehen in die Skala 'Sozialkontakt' aufgenommen, was auch aufgrund inhaltlicher Überlegungen sinnvoll erschien.

Zur Erstellung der endgültigen Fragebogenfassung für die Hauptuntersuchung wurden für jede Skala die 15 Items mit der höchsten Trennschärfe und einem Schwierigkeitsindex zwischen .20 und .80 ausgewählt. Der Schwierigkeitsindex wurde auf der Basis der prozentualen Antworthäufigkeit im Zustimmungsbereich jedes Items gebildet.

Mit diesem reduzierten Itemsatz wurde eine Faktorenanalyse nach der Hauptachsenmethode berechnet (vgl. BEUTEL et al., 1978, 164ff.). Diejenigen Items, die aufgrund ihrer Ladungszahlen nicht eindeutig einem Faktor zuzuordnen waren, wurden eliminiert, um die Zweidimensionalität der Skala (Leistung/Sozialkontakt) zu erhalten. Damit enthielt die endgültige Fassung für die Subskala 'Leistung' 13 Items und für die Subskala 'Sozialkontakt' 12 Items.

Dieser revidierte Itempool wurde erneut einer Itemanalyse mit 'ITAMIS' und einer Faktorenanalyse unterzogen. Die Items der Subskala 'Leistung' ließen sich eindeutig auf dem 1. Faktor mit einer Varianzaufklärung von 22.5% lokalisieren, die Items der Subskala

'Sozialkontakt' ließen sich eindeutig dem Faktor 2 zuordnen, der 13.5% der Varianz aufklärte. Diese Werte lassen sich für eine erste Anwendung der Zentralitätsskala als hinreichend betrachten, wobei jedoch bei wiederholter Verwendung eine Steigerung der Varianzaufklärung anzustreben ist.

Die Itemstatistiken und Gütekriterien der revidierten Subskalen sind den Tabellen 10 und 11 zu entnehmen:

Tab. 10 : Subskala 'Leistung'

Item Nr.		Trennschärfe	korr. Trennschärfe	Schwierigkeit	Ladung auf Faktor 1
15.	Für Menschen, die es in ihrem Beruf weit gebracht haben, empfinde ich große Bewunderung.	.56	.46	.46	.51
18.	Was andere über meine Leistungen denken, interessiert mich nicht besonders.	.57	.49	.30	.56
21.	Mehr zu leisten als andere, ist für mich persönlich nicht so wichtig.	.65	.58	.55	.66
25.	In der Gegenwart sehr erfolgreicher Menschen fühle ich mich sehr unwohl.	.53	.44	.51	.51
27.	Wenn ich mich mit anderen vergleiche, nehme ich meist deren Erfolg im Beruf oder im Studium als Maßstab.	.71	.65	.25	.67
29.	Wenn ich bei einer Aufgabe erfolglos bin, fühle ich mich als Versager auf der ganzen Linie.	.57	.48	.31	.60
30.	Es interessiert mich zu erfahren, mit welchen Noten andere eine Prüfung gemacht haben.	.53	.44	.63	.40
34.	Ich bin leicht bei meinem Ehrgeiz zu packen.	.64	.57	.57	.64

Tab. 10 (Fortsetzung):

Item Nr.		Trennschärfe	korr. Trennschärfe	Schwierigkeit	La- dung auf Faktor
40.	Wenn ich bei einer Aufgabe nicht besonders gut abschneide, mache ich mir hinterher Vorwürfe.	.66	.60	.49	.66
50.	Ich merke manchmal, daß ich weniger erfolgreiche Menschen nicht so ernst nehme.	.55	.45	.31	.55
52.	Ich male mir manchmal aus, wie es sein wird, bei einer Aufgabe als Bester abzuschneiden.	.67	.59	.43	.59
54.	Auch bei meinen Hobbys ist es mir wichtig, so gut wie möglich zu sein.	.61	.53	.44	.55
57.	Beim Arbeiten stelle ich sehr hohe Anforderungen an mich selbst.	.58	.50	.73	.60

CRONBACH Alpha = .86

Durchschnittliche Trennschärfe = .61

Durchsch. korrigierte Trennschärfe = .52

Tab. 11 : Subskala 'Sozialkontakt'

Item Nr.		Trennschärfe	korr. Trennschärfe	Schwierigkeit	Ladung auf Faktor 2
4.	Wenn jemand sagt, ich könne nicht gut auf andere eingehen, verletzt mich das sehr.	.39	.25	.79	.49
8.	Die wichtigeren Dinge in meinem Leben tue und erlebe ich allein.	.50	.35	.26	.44
17.	Ich fühle mich eigentlich am wohlsten, wenn ich meine Ruhe habe und keinen zu sehen brauche.	.68	.59	.20	.61
20.	Ich könnte mir vorstellen, mich mehrere Wochen so in eine Arbeit zu vertiefen, daß für keine Verabredung mehr Zeit wäre.	.62	.46	.34	.51
26.	Der Kontakt mit Freunden und Bekannten ist eine meiner wichtigsten Beschäftigungen.	.65	.56	.80	.59
33.	Ich finde, meinen Beziehungen zu anderen tut es gut, wenn man sich nicht zu häufig sieht.	.47	.34	.33	.36
39.	Wenn neue Nachbarn einziehen, bemühe ich mich, mit ihnen ins Gespräch zu kommen.	.47	.35	.68	.35
41.	Für den Zusammenhalt meines Freundeskreises würde ich viel Zeit und Energie investieren.	.61	.51	.80	.59
43.	Mir ist es lieber, andere Leute auf Distanz zu halten und nicht zu schnell Freundschaften zu schließen.	.57	.45	.34	.46
45.	Wenn mich jemand als Einzelgänger bezeichnen würde, wäre ich sehr betroffen.	.51	.37	.58	.34
51.	Ich würde gern in einer Wohngemeinschaft leben, um möglichst viel Zeit zusammen mit anderen verbringen zu können.	.50	.35	.48	.34

Tab. 11 (Fortsetzung):

Item Nr.		Trennschärfe	korr. Trennschärfe	Schwierigkeit	Ladung auf Faktor 2
58.	Es macht mir nicht allzuviel aus, wenn man mich nicht auf Antrieb sympathisch findet.	.40	.27	.34	.57

CRONBACH Alpha = .76

Durchschnittliche Trennschärfe = .54

Durchschn. korrigierte Trennschärfe = .41

Die insgesamt 25 Items der Skala zur Erfassung der Zentralität, die den beiden Inhaltsbereichen Leistung und Sozialkontakt beige-messen wird, stellen den ersten Teil der in der Hauptuntersuchung eingesetzten Fragebogenbatterie dar (vgl. Anhang, 2).

3.3.1.2 Entwicklung und Erprobung der Attributionsskala

Die vorliegenden Studien zum "self-serving bias" (vgl. Kapitel 2.2), die die Beurteilung fremden Verhaltens miteinbeziehen, lassen sich vom methodischen Ansatz her in der überwiegenden Mehrzahl dadurch kennzeichnen, daß Personen in experimentell induzierten Interaktionen wetteifern bzw. kooperieren oder aber das Verhalten einer Stimulusperson beobachten und anschließend aus dem aktuellen situativen Kontext heraus das eigene und/oder das Verhalten des Interaktionspartners bzw. der Stimulusperson im Hinblick auf den Einfluß vorgegebener Verursachungsfaktoren interpretieren.

Ein solches Vorgehen hat den Nachteil, daß es lediglich die Beurteilung einer einzigen Verhaltenseinheit erlaubt und weder Aussagen über Attributionstendenzen noch über die intraindividuelle Bedeutung unterschiedlicher situativer Rahmenbedingungen zuläßt. Gleichzeitig bietet es jedoch den Vorteil, daß der Bezugsrahmen der Kausal-

interpretationen den Vpn aus eigener Anschauung in der experimentellen Situation bekannt ist: sie kennen das zu beurteilende Verhalten und seine situativen Begleitumstände aus eigener Erfahrung.

Experimentelle Untersuchungsansätze ermöglichen zwar einerseits die Erfassung realer Interaktionen, müssen sich aber andererseits pragmatisch auf eine bestimmte inhaltlich definierte Interaktionsthematik festlegen und ihre Beweisführung auf interindividuelle Vergleichsdaten stützen. Diese Beschränkung läßt das Experiment als methodischen Zugang zur Analyse der Bedingungen selbstwertbezogener Attributionstendenzen und -muster unter Berücksichtigung intraindividuelle Urteilsvarianzen nur als bedingt geeignet erscheinen.

Bei dem Versuch, multiple Kausalinterpretationen bezogen auf die Handlungsergebnisse fremder Personen in thematisch unterschiedlichen Situationen zu erfassen und damit dem Nachteil des vorherrschenden methodischen Ansatzes zu entgehen, sieht sich die vorliegende Untersuchung mit einem neuen Problem konfrontiert, indem sie auf den oben genannten Vorteil eines solchen Vorgehens ebenfalls verzichten muß.

Da es praktisch kaum durchführbar erscheint, Vpn unter kontrollierten Bedingungen in einer Vielzahl unterschiedlicher realer Situationen mit den Verhaltensergebnissen eines wiederum jeweils anderen realen Gegenübers zu konfrontieren und zu kausalen Schlußfolgerungen im Sinne von Verhaltenserklärungen aufzufordern, haben wir uns dafür entschieden, die Kausalattributionen zu analysieren, die Vpn zu den Verhaltensergebnissen fiktiver Personen in fiktiven Situationen vornehmen. Ein vergleichbarer Untersuchungsansatz wird auch von einigen neueren attributionstheoretischen Arbeiten herangezogen (FONTAINE, 1975; HOUSER & BECKMAN, 1978; HERZBERGER, 1979; MEYER, 1980), bringt jedoch methodische Probleme hinsichtlich der Realitätsnähe der Untersuchung mit sich.

Die Entscheidung für die Vorgabe von Informationen über fiktive Stimuluspersonen bedeutet, daß die situativen Rahmenbedingungen

des zu beurteilenden Verhaltens den Vpn nicht aus eigener Anschauung bekannt sind, sondern ihnen in einer so realitätsgerechten Form vermittelt werden müssen, daß sie motivationale Bedeutsamkeit erlangen können.

Damit stellt sich die Frage nach der adäquaten Vermittlung von Informationen über unbekannte Personen, über die eine Untersuchung von KUIPER & ROGERS (1979) Aufschluß gibt. Die Autoren weisen nach, daß Informationen über die eigene Person andere kognitive Verarbeitungsprozesse auslösen als Informationen über eine andere Person, und kommen speziell im Hinblick auf die Verarbeitung von Informationen über unbekannte Personen zu dem Ergebnis: "When individuals are asked to describe an unknown other (stranger), they rely heavily on specific behavioral examples or scripts, rather than abstracted traits." (1979, 512).

Diese Erkenntnis legt für die Konstruktion eines Fragebogens zur Erfassung der Kausalattribution fremden Verhaltens die Vorgehensweise nahe, kurze Schilderungen zu konzipieren, in denen das Verhalten einer fiktiven Person unter Berücksichtigung innerer Vorgänge und situativer Begleitumstände beschrieben wird. Gemäß der Fragestellung der vorliegenden Untersuchung umfaßt das Spektrum möglicher Verhaltensausschnitte die beiden Inhaltsbereiche Leistung und Sozialkontakt.

Für jeden dieser beiden Inhaltsbereiche waren Verhaltensschilderungen zu entwerfen, die mit einem eindeutig erkennbaren Erfolg oder Mißerfolg der Stimulusperson endeten. Zusätzlich erschien es notwendig, auch die demographische Ähnlichkeit zwischen Vpn und Stimulusperson zu variieren, um einer Konfundierung zwischen äußeren Ähnlichkeitsmerkmalen und Handlungsabgang bei der Beurteilung der subjektiven Ähnlichkeit entgegenzuwirken.

Drei Aspekte der demographischen Ähnlichkeit wurden ausgewählt, um Stimuluspersonen so zu charakterisieren, daß sie den Mitgliedern der Untersuchungsstichprobe (Studenten) entweder ähnlich oder unähnlich waren:

- Lebensalter,

- Geschlechtszugehörigkeit und
- beruflicher Status.

Die Bedeutung dieser drei demographischen Variablen als Determinanten von Ähnlichkeitsurteilen in sozialen Vergleichsprozessen wird in den Arbeiten von ZANNA, GOETHALS & HILL (1975) und BRICKMAN & BULMAN (1977; Exp. III) belegt.

Diese drei Kriterien können als relevante Vergleichsaspekte betrachtet werden (vgl. auch SCHNEIDER, 1975, 57; BERSCHIED & WALSTER, 1978, 86f.), auch wenn sie das Spektrum aktualisierter Merkmalsdimensionen zur Beschreibung von Ähnlichkeit nicht erschöpfen. BYRNE (1971) etwa belegt die Bedeutung von Einstellungsähnlichkeit als Determinante interpersoneller Attraktivität, BERSCHIED & WALSTER (1978) fügen mit Persönlichkeitsmerkmalen, Intelligenz, Rassen- und Geschlechtszugehörigkeit weitere Aspekte hinzu.

Demographische Ähnlichkeitsmerkmale lassen sich als 'Schlüsselreize' stereotyper Systeme auffassen. Durch die Konfiguration bestimmter demographischer Attribute (etwa 'jung' und 'Student') werden stereotype Eindrucksurteile und Verhaltenserwartungen ausgelöst, die wiederum einen Einfluß auf die subjektive Ähnlichkeitseinschätzung des Beurteilers ausüben.

Die Berücksichtigung der Geschlechtszugehörigkeit der Stimuluspersonen als Bedingungsgröße der Ähnlichkeit machte die Konstruktion getrennter Attributionsskalen für männliche und weibliche Vpn erforderlich.

Die Festlegung der drei Variablen

- Inhaltsbereich: Leistung und Sozialkontakt
- Handlungsausgang: positiv und negativ sowie
- demographische Ähnlichkeit: hoch und niedrig

führte zu acht Kombinationen von Variablenausprägungen, die bei der Konzeption der Verhaltensschilderungen zu berücksichtigen waren:

	LEISTUNG		SOZIALKONTAKT	
	positiv	negativ	positiv	negativ
Ä H N L I C H K E I T	hoch			
	niedrig			

Um einen möglichst breit gefächerten Katalog von Verhaltensbeschreibungen zu gewinnen und um zu gewährleisten, daß die Items nach der Vorstellung einer studentischen Untersuchungsstichprobe realitätsnahe Schilderungen enthalten, wurden die Verhaltensschilderungen des Attributionsfragebogens von 30 Studienanfängern im Fach Psychologie entwickelt, die folgende Instruktion erhielten:

Im Rahmen einer empirischen Arbeit möchte ich untersuchen, auf welche unterschiedlichen Weisen Personen in Situationen reagieren, in denen Schwierigkeiten für sie auftreten oder die sie problemlos bewältigen können.

Zu diesem Zweck benötige ich eine Vielzahl von Situationen, in denen für eine bestimmte Person Schwierigkeiten auftreten bzw. in denen sie ohne Probleme zurechtkommt. Ihre Aufgabe besteht nun darin, zu den von mir vorgegebenen kurzen Beschreibungen der Person und der Situation eine möglichst alltägliche, glaubhafte und gut vorstellbare Schilderung der Situation zu geben, in der sich die Person befindet, die ich Ihnen in dem beigefügten Text beschrieben habe.

Versuchen Sie die Situation so lebensnah und plastisch wie möglich darzustellen, geben sie der Hauptperson einen Namen und denken Sie daran, daß zu der Situationsbeschreibung nicht nur das äußerlich sichtbare Verhalten gehört, sondern auch die Gedanken und Gefühle der Hauptperson und der übrigen in der jeweiligen Situation anwesenden Personen.

Im Anschluß an diese Instruktion erhielten die Vpn folgende Aufforderung: "Bitte denken Sie sich eine kurze Schilderung (ca. 10 bis 15 Zeilen) einer fiktiven Situation aus, in der als Grund-

gerüst folgende Informationen enthalten sein sollen" (im folgenden die Anleitungen für die acht Variablenkombinationen der Attributionsskala für weibliche Vpn):

1. Hohe Ähnlichkeit; Leistungssituation mit positivem Ausgang:
Die Hauptperson sollte weiblich, zwischen 20 und 30 Jahren und Studentin einer beliebigen Fachrichtung sein. Es sollte sich um eine Leistungssituation handeln, die die Hauptperson erfolgreich meistert.
2. Hohe Ähnlichkeit; Leistungssituation mit negativem Ausgang:
Die Hauptperson sollte weiblich, zwischen 20 und 30 Jahren und Studentin einer beliebigen Fachrichtung sein. Es sollte sich um eine Leistungssituation handeln, in der die Hauptperson erfolglos ist.
3. Geringe Ähnlichkeit; Leistungssituation mit positivem Ausgang:
Die Hauptperson sollte männlich, älter als 40 Jahre und nicht in einem akademischen Beruf tätig sein. Es sollte sich um eine Leistungssituation handeln, die die Hauptperson erfolgreich meistert.
4. Geringe Ähnlichkeit; Leistungssituation mit negativem Ausgang:
Die Hauptperson sollte männlich, älter als 40 Jahre und nicht in einem akademischen Beruf tätig sein. Es sollte sich um eine Leistungssituation handeln, in der die Hauptperson erfolglos ist.
5. Hohe Ähnlichkeit; Sozialkontakt mit positivem Ausgang:
Die Hauptperson sollte weiblich, zwischen 20 und 30 Jahren und Studentin einer beliebigen Fachrichtung sein. Es sollte sich um eine Situation handeln, in der sich zeigt, daß die Hauptperson im Umgang mit anderen Menschen keine Schwierigkeiten hat und in ihrer Umgebung einen positiven Eindruck hinterläßt.
6. Hohe Ähnlichkeit; Sozialkontakt mit negativem Ausgang:
Die Hauptperson sollte weiblich, zwischen 20 und 30 Jahren und Studentin einer beliebigen Fachrichtung sein. Es sollte sich um eine Situation handeln, die die Probleme und Schwächen der

Hauptperson im Umgang mit anderen Menschen zeigt.

7. Geringe Ähnlichkeit; Sozialkontakt mit positivem Ausgang:

Die Hauptperson sollte männlich, älter als 40 Jahre und nicht in einem akademischen Beruf tätig sein. Es sollte sich um eine Situation handeln, in der sich zeigt, daß die Hauptperson im Umgang mit anderen Menschen keine Schwierigkeiten hat und in ihrer Umgebung einen positiven Eindruck hinterläßt.

8. Geringe Ähnlichkeit; Sozialkontakt mit negativem Ausgang:

Die Hauptperson sollte männlich, älter als 40 Jahre und nicht in einem akademischen Beruf tätig sein. Es sollte sich um eine Situation handeln, die die Probleme und Schwächen der Hauptperson im Umgang mit anderen Menschen zeigt.⁺)

Für jede der acht Bedingungen wurden fünf Verhaltensbeschreibungen entwickelt und zu einem Fragebogen zusammengestellt. Die von den Studenten entwickelten Schilderungen gingen dabei unmittelbar in den Fragebogen ein. Die beiden Fragebogenversionen wurden dann einer Stichprobe von 44 weiblichen und 24 männlichen Psychologiestudenten des 2. Semesters zur Beantwortung vorgelegt. Die Kausalattributionen zu den in den Items geschilderten Erfolgen und Mißerfolgen der Stimuluspersonen wurden auf einer siebenstufigen Ratingsskala zwischen ① (eindeutig innere Ursachen) und ⑦ (eindeutig äußere Ursachen) erfaßt.

Ziel dieses Untersuchungsschrittes war, diejenigen Items auszuwählen, die aufgrund ihrer inhaltlichen und sprachlichen Merkmale bereits implizit Kausalattributionen enthielten oder durch die enthaltenen Informationen eindeutige Kausalerklärungen nahelegten. Grundlegend war hierbei die Annahme, daß sich selbstwertbezogene Voreingenommenheiten nur dann niederschlagen können, wenn das vorgegebene Stimulusmaterial mehr als eine plausible Verhaltensklärung zuläßt.

Anhand der Antwortverteilung der Voruntersuchung wurden diejenigen

⁺ In den Instruktionen zur Version für männliche Vpn wurden lediglich die Adjektive 'weiblich' und 'männlich' gegeneinander ausgetauscht, um eine parallele Variation der demographischen Ähnlichkeit zu gewährleisten.

Verhaltensschilderungen eliminiert, bei denen 80% und mehr der Ratings auf den 'internen' (1 - 3) bzw. den 'externen' (5 - 7) Bereich der Antwortskala entfielen. Durch dieses Vorgehen sollten diejenigen Items ausgesondert werden, die stark stereotypisierende Verhaltensschilderungen enthielten und von daher zu einer hohen Übereinstimmung bei den Kausalattributionen führten. Um selbstwertbezogene Voreingenommenheiten erfassen zu können, müssen die Verhaltensschilderungen inhaltlich so konzipiert sein, daß sie mehr als eine Kausalerklärung zulassen bzw. nicht bereits implizit Hinweise auf die entscheidenden Verursachungsbedingungen enthalten. Diese Voraussetzung konnte bei denjenigen Schilderungen, bei denen mehr als 80% der Vpn zu übereinstimmenden Kausalattributionen gelangten, nicht als gegeben betrachtet werden. Sie wurden deshalb für das weitere Vorgehen nicht berücksichtigt.

Nach diesem Selektionsprozeß reduzierte sich die Zahl der Verhaltensschilderungen auf 26 in der Version für männliche Vpn bzw. 27 in der Version für weibliche Vpn, aus denen sich die endgültige in der Hauptuntersuchung eingesetzte Form des Attributionsfragebogens ergab.

3.3.2 Durchführung der Hauptuntersuchung

3.3.2.1 Stichprobenzusammensetzung

Die Durchführung der Hauptuntersuchung erfolgte im Wintersemester 1980/81 an der Universität Bonn. 65 weibliche und 38 männliche Studienanfänger der Fächer Psychologie, Soziologie und Politologie nahmen als freiwillige Versuchspersonen an der Untersuchung teil. Die Fragebogenerhebung, die 1 Stunde in Anspruch nahm, wurde in Einzel- und Gruppensitzungen in den Räumen des Psychologischen Instituts der Universität Bonn durchgeführt. Nach Abschluß der Erhebung wurden die Vpn über Zielsetzung und Fragestellung der Untersuchung informiert. Das Durchschnittsalter der Stichprobe lag bei 23,0 Jahren.

Die Vpn wußten, daß sie durch ihre Teilnahme an der Untersuchung zur Datengewinnung für die Dissertation der Verfasserin beitrugen. Die Auswirkung einer solchen Vorinformation auf die Reaktionen von Vpn in Attributionsstudien wurde von KASSIN & HOCHREICH (1977) untersucht. Die Autoren stellten fest, daß die Ergänzung der 'technischen' Instruktionen zur Bearbeitung von Attributionsfragebögen um Informationen über die Bedeutung und den Stellenwert der abzugebenden Einschätzungen (als Beitrag zu einer wissenschaftlichen Untersuchung mit bestimmten Zielen oder als Indikator der eigenen sozialen Intelligenz) nicht nur die Testmotivation der Vpn, sondern auch die Komplexität der Kausalattributionen erhöhte.

Der Rückgriff auf Studenten, speziell Psychologiestudenten, als Versuchspersonen psychologischer Untersuchungen wird von JANSSEN (1979) kritisch diskutiert. Seine Einwände betreffen in erster Linie die Praxis, von Studentenstichproben auf andere Bevölkerungsgruppen zu generalisieren oder von einer solchen Datenbasis allgemeine Gesetzesaussagen abzuleiten.

Ein derartiger Repräsentativitätsanspruch wird von der vorliegenden Studie jedoch nicht erhoben. Sie versteht sich vielmehr als Versuch, einen theoretischen und methodischen Neuanatz in der Kontroverse um motivationale versus nonmotivationale Bedingungen der

Kausalattribution ebenso wie zur Erfassung freier Verhaltens-
klärungen für positive und negative Verhaltensresultate einer
ersten Erprobung zu unterziehen. Für diese Art der Fragestellung
betrachtet auch JANSSEN (1979, 104) die Beschränkung auf studen-
tische Versuchspersonen als legitim. Durch die Begrenzung der
Stichprobe auf Studienanfänger kann zudem als gesichert gelten,
daß die der Untersuchung zugrundeliegenden theoretischen Konzep-
tionen den Vpn unbekannt waren.

3.3.2.2 Zum methodischen Instrumentarium

Der in der Hauptuntersuchung eingesetzte Fragebogen (vgl. An-
hang) setzte sich aus zwei Teilen zusammen:

- a) Zunächst hatten die Vpn die aus 25 Items bestehende Zentrali-
tätsskala zu den Inhaltsbereichen Leistung und Sozialkontakt
zu bearbeiten. Wie auch in der Voruntersuchung gaben sie ihre
Urteile auf einer sechsstufigen Ratingskala ab, die von "ich
stimme voll zu" bis "ich lehne voll ab" reichte. Zur Klassifi-
kation jeder Vp bezogen auf ihre Zentralitätsausprägung für
die beiden Bereiche Leistung und Sozialkontakt wurde der Me-
dian der Skalenmittelwerte herangezogen.
- b) Im Anschluß an die Zentralitätsskala wurden die Vpn die Items
des Attributionsfragebogens vorgelegt, bei denen der Antwort-
modus gegenüber der Voruntersuchung geändert wurde. Nach je-
dem Item hatten die Vpn zunächst die subjektive Ähnlichkeit
zwischen der eigenen Person und der Stimulusperson auf einer
Ratingskala einzustufen, die von 1 (sehr ähnlich) bis 6
(sehr unähnlich) definiert war. Anschließend wurden sie aufge-
fordert, stichwortartig eine Antwort auf die Frage zu geben:
'Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß X bei dieser Aufgabe
Erfolg hatte (keinen Erfolg hatte; mit Y gut bzw. schlecht zu-
recht kam)'. Die genaue Fragenformulierung war jeweils auf die
Personen und die Thematik der einzelnen Items ausgerichtet, wo-
bei Wert darauf gelegt wurde, daß in jeder Frage eine eindeuti-
ge Kennzeichnung des von der Stimulusperson erzielten Handlungs-

effekts als Erfolg bzw. Mißerfolg, positiver oder negativer Eindruck enthalten war.

Als demographische Informationen wurden das Lebensalter und die Geschlechtszugehörigkeit erfaßt, wobei die Frage nach der Geschlechtszugehörigkeit lediglich der Kontrolle darüber diente, daß alle Vpn die für sie zutreffenden Fragebogenversionen bearbeitet hatten.

3.4 Schritte der Datenanalyse

Nach der Durchführung der Fragebogenerhebung lagen für jede Versuchsperson folgende Informationen vor:

- a) Die Zentralitätsausprägung in bezug auf die beiden Inhaltsbereiche Leistung und Sozialkontakt, aufgrund derer eine Aufteilung der Stichprobe in Vpn mit hoher bzw. geringer Zentralität vorgenommen wurde.
- b) Die subjektiven Ähnlichkeitsurteile im Vergleich mit den Stimuluspersonen der einzelnen Attributionsitems, anhand derer systematische Zusammenhänge zwischen Ähnlichkeitsbeurteilung und Handlungsausgang aufgedeckt werden sollten.
- c) Die Kausalinterpretation des von der Stimulusperson erzielten Handlungsergebnisses für jedes Attributionsitem als Grundlage der Analyse von Attributionsunterschieden für Erfolg und Mißerfolg.

Da die Kausalattributionen in Form freier Antworten erhoben wurden, stellte sich im ersten Schritt der Datenanalyse die Aufgabe, die Attributionsurteile nach einem festgelegten Kategoriensystem zu kodieren und die Übereinstimmung der Kategorisierungen zwischen verschiedenen Beurteilern zu ermitteln, bevor in einem zweiten Schritt die Überprüfung der Untersuchungshypothesen erfolgen konnte.

3.4.1 Auswertung der Attributionsskala

3.4.1.1 Das Kategoriensystem

Ausgehend von der Überzeugung, daß die in Attributionsstudien herkömmlicherweise verwendeten Meßverfahren zur Erfassung von Kausalinterpretationen - Prozentschätzungen und Ratingskalen - nicht die komplexen Urteilsprozesse abbilden können, die Individuen in ihrer Alltagswirklichkeit durchführen (vgl. auch HERZBERGER & CLORE, 1979, 13), haben ELIG & FRIEZE (1975a) ein Kategoriensystem zur Erfassung freier Kausalattributionen im thematischen Rahmen von Leistung und Sozialkontakt entwickelt, das der Fragestellung und den Meßinstrumenten der vorliegenden Untersuchung genau entsprach: das "Coding Scheme of Perceived Causality" (CSPC).

Das CSPC erlaubt die Analyse von Kausalattributionen für eigenes und fremdes Verhalten, die auf eine Vielzahl **inhaltlicher Aspekte in leistungsthematischen und sozialen Situationen bezogen sein können**. Das CSPC wurde in neueren Studien von CARROLL (1978) und COOPER & BURGER (1980) eingesetzt und führte zu reliablen Ergebnissen.

Jede Kausalattribution wird auf den drei Dimensionen Stabilität, Lokalisierung und Intentionalität positioniert und zusätzlich einer von 19 inhaltlich definierten Kategorien zugeordnet. Damit wird jede Kausalinterpretation anhand folgender Kategorien beurteilt:

a) Stabilität:

- 1 = stabil
- 2 = unsicher
- 3 = instabil

b) Lokalisierung:

- 1 = intern
- 2 = unsicher
- 3 = sowohl als auch
- 4 = extern

c) Intentionalität:

- 1 = unintentional
- 2 = unsicher
- 3 = mittel
- 4 = intentional

d) Kausalkategorien

- 01 = Fähigkeit
- 02 = kurzfristige Anstrengung
- 03 = stabile Anstrengung
- 04 = Stimmung
- 05 = Intrinsische Motive
- 06 = Persönlichkeit
- 07 = körperliche Erscheinung
- 08 = einfache Wiederholung des Ergebnisses
- 09 = andere Antworten, unkodierbare Angaben
- 10 = Fähigkeits-Aufgaben-Interaktion
- 11 = Aufgabenschwierigkeit
- 12 = kurzfristige Hilfe oder Behinderung durch andere
- 13 = stabile Hilfe oder Behinderung durch andere
- 14 = Glück
- 15 = Motive anderer Personen
- 16 = Persönlichkeit und Interessen anderer
- 17 = Persönlichkeitsinteraktion mit anderen
- 18 = Extrinsische Motive
- 19 = andere Aktivitäten

Die Reliabilität der Raterurteile bei der Verwendung des CSPC wird von ELIG & FRIEZE (1975a, 27) in Form prozentualer Übereinstimmung in vier verschiedenen Raterstichproben angegeben. Danach beträgt die durchschnittliche Übereinstimmung auf der Stabilitätsdimension 82%, auf der Lokalisationsdimension 94%, auf der Intentionalitätsdimension 86% und bezogen auf die inhaltlich definierten Kausalkategorien 78%.

Hinsichtlich der Validität des CSPC konnten ELIG & FRIEZE (1975b) anhand von Attributionsdaten zur Beurteilung eigenen und fremden Erfolges und Mißerfolges in akademischen und sozialen Situationen

zeigen, daß die Kausalattributionen für die jeweiligen Handlungsergebnisse auf den vorgegebenen Dimensionen der Stabilität, Lokalisation und Intentionalität variieren, d.h. Attributionen unter verschiedenen Kontextbedingungen in einer Weise divergieren, die sich durch die drei postulierten Dimensionen abbilden und systematisieren läßt.

3.4.1.2 Ermittlung der Beurteilerübereinstimmung

Die freien Antworten der Vpn zu den Attributionsitems stellten die 'natürlichen' Protokolleinheiten des inhaltsanalytischen Kodierungsprozesses dar (vgl. ZELINKA, 1979). Sie wurden von drei unabhängigen Ratern auf der Basis des CSPC ausgewertet. Mit den drei Beurteilern wurde zuvor ein ausführliches Ratertraining bezogen auf Dimensionen und Anwendungsbeispiele des CSPC durchgeführt.

Zur Bestimmung der Reliabilität von Beurteilungsdaten werden in der inhaltsanalytischen Literatur verschiedene Indikatoren diskutiert (HOLLENBECK, 1978; ASENDORPF & WALLBOTT, 1979; KRIPPENDORFF, 1980).

KRIPPENDORFF (1980, 131) unterscheidet drei Kriterien der Zuverlässigkeit von Ratings, denen unterschiedliche Reliabilitätsdesigns entsprechen:

- a) die Stabilität im Sinne intraindividuellder Urteilkonsistenz eines Beurteilers über verschiedene Beurteilungszeitpunkte,
- b) die Reproduzierbarkeit von Beurteilungsergebnissen unter veränderten Bedingungen, d.h. unter Rückgriff auf unterschiedliche Beurteiler, die bei der Verwendung des gleichen Kategoriensystems zu übereinstimmenden Ergebnissen gelangen sollen und
- c) die Genauigkeit, definiert als Annäherung bzw. Anpassung der Beurteilung an einen festgelegten Standard (wobei im Unterschied zur Genauigkeit im Sinne der Validität bei diesem Reliabilitätskriterium nicht vorausgesetzt wird, daß der angenommene Standard den 'wahren' Wert bzw. Zustand eines Merkmals repräsentiert.

Diese drei Typen der Reliabilität von Beurteilungsdaten werden von KRIPPENDORFF (1980, 131) in folgender Übersicht zusammengestellt:

Typen der Reliabilität	Reliabilitäts-Designs	Erfasste Fehler	Relative Stärke
Stabilität	Test-Retest	Intra-Beobachter-Inkonsistenzen	schwächstes Maß
Reproduzierbarkeit	Test-Test	Intra-Beobachter-Inkonsistenzen und Inter-Beobachter-Abweichungen	
Genauigkeit	Test-Standard	Intra-Beobachter-Inkonsistenzen, Inter-Beobachter-Abweichungen und Systematische Abweichungen von einer Norm	stärkstes Maß

Da das Stabilitätskriterium als zu schwach betrachtet wird und das Genauigkeitskriterium im Rahmen inhaltsanalytischer Auswertungen aufgrund des Fehlens festgelegter Standards nur selten anwendbar ist, ist die Reproduzierbarkeit im Sinne der Übereinstimmung zwischen verschiedenen Beurteilern als entscheidender Indikator der Zuverlässigkeit von Ratingdaten aufzufassen.

Als Voraussetzung des Reproduzierbarkeitskriteriums ist nach KRIPPENDORFF (1980, 133) zu fordern, daß die Beurteiler unabhängig voneinander eine möglichst hohe Zahl von Beurteilungseinheiten

in einer gemeinsamen 'Datensprache' beschreiben. Der Verzicht auf Beurteilerunabhängigkeit, d.h. die Kodierung auf der Basis von Gruppendiskussionen, die die endgültige Zuordnung bestimmen, führt nach KRIPPENDORFF bestenfalls zu einem Ausgleich individueller Urteilstvoreingenommenheiten. Ein solches Vorgehen erlaubt jedoch keine Aussagen über das Ausmaß der Reproduzierbarkeit und führt zu einer künstlichen Optimierung der Reliabilität, da Unstimmigkeiten zwischen den Beurteilern bereits im Vorfeld der Kodierung beseitigt und damit unkontrollierbar werden.

Deshalb wurden in der vorliegenden Arbeit die freien Antworten der Vpn im Attributionsfragebogen von drei unabhängig voneinander arbeitenden Beurteilern kodiert. Auch beim Vorliegen dieser unabhängigen Ratings stellt sich jedoch im nächsten Schritt das Problem der angemessenen Quantifizierung der von den Beurteilern erzielten Übereinstimmung.

Gegen die Praxis, die prozentuale Beurteilerübereinstimmung als alleiniges Maß der Zuverlässigkeit heranzuziehen, werden in der inhaltsanalytischen Literatur von seiten der Methodiker generelle Einwände erhoben (HOLLENBECK, 1978, 87; LISCH & KRIZ, 1978, 91; ASENDORPF & WALBOTT, 1979, 248; KRIPPENDORFF, 1980, 135). Die prozentuale Übereinstimmung zwischen verschiedenen Beurteilern wird als ungeeignetes Reliabilitätsmaß aufgefaßt, weil sie den Grad der zufälligen Übereinstimmung unberücksichtigt läßt und damit keine Aussagen über die Güte der Übereinstimmung im Verhältnis zur Zufallsverteilung der Zuordnungen erlaubt. KRIPPENDORFF (1980, 133) weist an einem Zahlenbeispiel nach, daß trotz einer Beurteilerübereinstimmung in 60% der Ratings die Übereinstimmung durch den systematischen Kategorisierungsprozeß der Rater nur um 10% höher ist als bei einer zufälligen Verteilung der Einheiten auf die Kategorien.

Zwei Reliabilitätsmaße für nominale Daten - wie sie in den Attributionsstatements der Vpn vorliegen -, die die Zufallsübereinstimmung der Beurteiler berücksichtigen, sind der von SCOTT (1955) vorgeschlagene Koeffizient ' π ' und der Koeffizient 'Kappa' von COHEN (1960). Gegen der Verwendung von ' π ' spricht der Einwand, daß ' π ' von der Annahme der Gleichverteilung der Zuordnungen über alle Kategorien ausgeht, während mit einer solchen Gleichverteilung auf-

grund der Hypothesen der vorliegenden Arbeit nicht gerechnet wird. Vielmehr wird erwartet, daß im Sinne systematischer Differenzen in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg in Kombination mit der demographischen Ähnlichkeit die einzelnen Kausalkategorien unterschiedlich häufig herangezogen werden. Zusätzlich setzt der ' κ '-Koeffizient voraus, daß die Verteilung dieser Kategorienhäufigkeiten bekannt ist. COHENS 'Kappa' geht demgegenüber von der realen Verteilung der Beurteilungen aus und verzichtet auf Annahmen über die Verteilung der Kategorienhäufigkeiten. 'Kappa' - das von HOLLENBECK (1978, 92) als "agreement statistic of choice" betrachtet wird - wurde in der vorliegenden Arbeit aufgrund dieser Vorteile zur Bestimmung der Beurteilerübereinstimmung herangezogen. Die statistischen Eigenschaften von 'Kappa' sollen deshalb im folgenden näher erläutert werden.

'Kappa' stellt also ein Maß der proportionalen Übereinstimmung zweier oder mehrerer Beurteiler dar (CONGER, 1980), das um den Einfluß der zufälligen Beurteilerübereinstimmung korrigiert ist:

$$k = \frac{P_o - P_c}{1 - P_c}$$

wobei P_o die beobachteten und P_c die aufgrund der Randverteilungen zu erwartenden zufälligen Übereinstimmungen darstellen.

'Kappa' nimmt den Wert 'null' an, wenn die beobachtete Übereinstimmung gleich der Zufallsübereinstimmung ist, und erhält den Wert 'eins', wenn eine vollständige Übereinstimmung zwischen den Beurteilern besteht. Wenn das Ausmaß der beobachteten Übereinstimmung geringer ausfällt als das zufällig erwartete, kann 'Kappa' auch negative Werte annehmen.

Demnach läßt sich 'Kappa' als Indikator der proportionalen Verringerung von Beurteilerinkonsistenzen oder Vorhersagefehlern durch den systematischen Einsatz von Beurteilern definieren und in einen konzeptuellen Zusammenhang mit anderen PRE-Maßen ("proportionate reduction in error"-Maße), wie etwa dem 'Del'-Maß von HILDEBRAND, LAING & ROSENTHAL (1977; vgl. auch REYNOLDS, 1977b, 61) einordnen.

Dies tut z.B. HENNING (1979, 59), indem er darauf hinweist, daß

sich COHENs 'Kappa' als Spezialfall von 'Del' auffassen läßt, wenn die Zahl der Kategorien in den Zeilen und in den Spalten der multivariaten Kontingenztabelle gleich ist. Da im Falle der Inter-rater-Reliabilität die Beurteiler die Zeilen- und Spaltenvariablen darstellen und ein identisches Kategoriensystem verwenden, ist diese Voraussetzung als erfüllt anzusehen. Deshalb können die in der vorliegenden Untersuchung berechneten 'Del'-Analysen zur Ermittlung der Beurteilerübereinstimmung als Äquivalente des COHENschen 'Kappa' dargestellt und interpretiert werden.

Die 'Del'-Analyse erlaubt die Überprüfung vorhergesagter Ausprägungen von Variablenkombinationen mithilfe von Kontingenztabelleanalysen. Der Koeffizient 'Del' drückt den Zuwachs an Vorhersagegenauigkeit aus, der sich aus der Kenntnis der Ausprägung der unabhängigen Variablen gegenüber der alleinigen Berücksichtigung der Randhäufigkeiten ergibt. Auf eine genauere Darstellung der Grundlagen und Ziele der 'Del'-Analyse kann angesichts der Äquivalenz von 'Del' und 'Kappa' bei der Berechnung der Beurteilerübereinstimmung an dieser Stelle verzichtet werden. Sie erfolgt später im Zusammenhang mit der Überprüfung der Untersuchungshypothesen, zu der ebenfalls das methodische Instrumentarium der 'Del'-Analyse oder 'Vorhersagen-Analyse' von HILDEBRAND et al. (1977) herangezogen wird.

Im folgenden werden die Ergebnisse der 'Del'-Analysen für die Zuordnung der Attributionsstatements zu den Kategorien 1 = intern, 2 = unsicher, 3 = sowohl als auch und 4 = extern aufgeführt. Das Design der 'Del'-Analyse für diesen Schritt der Datenauswertung ist Abbildung 7 zu entnehmen.

Für die einzelnen Attributionsitems der Fragebogenversionen für die männlichen und weiblichen Vpn wurden folgende 'Del'-Werte als Maße der Übereinstimmung zwischen allen drei Ratern ermittelt:

Item	Fragebogen männlich	Fragebogen weiblich
1	.29	.34
2	.25	.24

Item	Fragebogen männlich	Fragebogen weiblich
3	.10	.15
4	.34	.25
5	.36	.45
6	.14	.32
7	.41	.57
8	.08	.18
9	.31	.18
10	.13	.27
11	.68	.69
12	.33	.07
13	.17	.22
14	.09	-.02
15	.13	.18
16	.27	.32
17	.24	.23
18	-.02	.04
19	.03	.09
20	.35	.33
21	.26	.06
22	.08	.05
23	.23	.25
24	.00	.08
25	.23	.25
26	.42	.17
27	-	.35

1. Rater	1				2			
2. Rater	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Rater								
1	0	1	1	1	1	1	1	1
2	1	1	1	1	1	0	1	1
3	1	1	1	1	1	1	1	1
4	1	1	1	1	1	1	1	1

1. Rater	3				4			
2. Rater	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Rater								
1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1	1	1	1	1	1	1	1
3	1	1	0	1	1	1	1	1
4	1	1	1	1	1	1	1	0

Abb.: 7 Design der 'Del'-Analysen zur Ermittlung der Beurteilerübereinstimmung
 1 = Fehlerzelle; 0 = vorhergesagte maximale Häufigkeit.

Bei der Bewertung der insgesamt nicht sehr hohen Übereinstimmungskoeffizienten ist jedoch zu berücksichtigen, daß das 'Kappa'-Maß alle Fälle, bei denen nicht sämtliche Rater zu identischen Kodierungen gelangen, als Fehler wertet und damit das strengstmögliche Übereinstimmungskriterium zugrundelegt.

Für die weiteren Schritte der Datenanalyse war es erforderlich, jeder Vpn auf jedem Item einen eindeutigen Attributionswert zuzuordnen. Das 'Kappa'-Maß macht zwar Aussagen über die Zuverlässigkeit der Ratings insgesamt, liefert jedoch kein Kriterium zur Auswahl des endgültigen Kennwertes jeder Vpn auf jedem Item. Zu diesem Zweck wurde der Modalwert der drei Rater-Antworten herangezogen, d.h. die Kodierung, in der zumindest zwei der drei Beurteiler übereinstimmen. Auf diese Weise konnte bei über 95% der Kodierungen eine eindeutige Zuweisung vorgenommen werden. In den verbleibenden Fällen, in denen alle Rater zu unterschiedlichen Kodierungen gelangt waren, wurde ein Konsensus durch gemeinsame Diskussion herbeigeführt. Trotz der oben angeführten Einwände gegen die Konsensumethode erscheint dieses Vorgehen hier vertretbar, weil es nicht als Indikator der Reliabilität eingesetzt wird - hierzu liegen ja die 'Del'-Werte vor -, sondern zur Klärung einer ohnehin sehr geringen Zahl von Beurteilungsdifferenzen zwischen den drei Beurteilern führt.

Zusätzlich zu der Überprüfung der Untersuchungshypothesen, die lediglich eine eindeutige Zuordnung der Kausalattributionen auf der "intern/extern"-Dimension voraussetzte, sollte ursprünglich versucht werden, mit dem CSPC auch mögliche Unterschiede bei den herangezogenen Inhaltskategorien in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg aufzuzeigen. Die Beantwortung dieser zusätzlichen Fragestellung erwies sich allerdings aufgrund der zu geringen Beurteilerübereinstimmung bei den Zuordnungen der Attributionsantworten zu den 19 Inhaltskategorien als nicht durchführbar. Als Grund hierfür läßt sich die hohe Anzahl der Kategorien vermuten, die zwar schwerpunktmäßig voneinander abgegrenzt sind, jedoch nicht als disjunkte Klassen definiert sind. Das CSPC steht als kompliziertes Kategoriensystem vor dem Dilemma, freie Stellungnahmen der Vpn hinreichend differenziert abzubilden und gleichzeitig statisti-

schen Reliabilitätskriterien im Sinne der Reproduzierbarkeit der Kodierungen genügen zu müssen. Für die weiterführende Verwendung des CSPC erscheint deshalb eine inhaltlich exaktere und konkretere Definition der einzelnen Kausalkategorien unverzichtbar.

Mit der endgültigen Kategorisierung der Attributionsantworten im Sinne interner, externer, unsicherer und wechselseitig bedingter Kausalinterpretationen liegt die notwendige Datenbasis zur Überprüfung der vorhergesagten Attributionsunterschiede bei der Erklärung von Erfolg und Mißerfolg vor.

3.4.2 Überprüfung der Untersuchungshypothesen

Zur empirischen Überprüfung der hypostasierten Einflüsse von Erfolg und Mißerfolg auf Ähnlichkeitsbeurteilungen und Kausalattributionen von Beobachtern wurde das im Zusammenhang mit der Ermittlung der Beurteilerübereinstimmung bereits erwähnte Verfahren der 'Vorhersagen-Analyse' ("prediction analysis") oder 'Del'-Analyse von HILDEBRAND, LAING & ROSENTHAL (1977) herangezogen, das in seinen theoretischen und methodischen Grundzügen zunächst kurz erläutert werden soll.

3.4.2.1 Die Vorhersagen-Analyse von HILDEBRAND, LAING & ROSENTHAL

Ausgehend von der Kritik an den begrenzten Anwendungsbereichen vorliegender Verfahren zur Analyse qualitativer Daten haben HILDEBRAND, LAING & ROSENTHAL (1977) ihr Verfahren der 'Vorhersagen-Analyse' entwickelt, das die Aufstellung und Bewertung wissenschaftlicher Vorhersagen in einer auf die spezifische Fragestellung 'maßgeschneiderten' Form auch bei nominalem und ordinalem Datenniveau erlaubt.

Das System der Vorhersagen-Analyse setzt sich aus zwei Bestandteilen zusammen: einer Vorhersagen-Sprache zur Formulierung und Spezifizierung von Vorhersagen und einer statistischen Prüfgröße (∇ = 'Del') zur Quantifizierung des Vorhersageerfolgs. Die Vorhersagen-Sprache oder Vorhersagen-Logik zur Spezifizierung von Zusammenhängen zwischen zwei oder mehreren Variablen wird in Analogie zur formalen Aussagenlogik definiert, in der wahre bzw. falsche Ausprägungen von Variablenzusammenhängen im Sinne implikativer ($'x \rightarrow y'$) und äquivalenter ($'x \leftrightarrow y'$) Beziehungen gekennzeichnet werden.

Anders als in der formalen Logik, bei der eine Aussage bereits bei einer einzigen ihr widersprechenden Beobachtung zurückgewiesen werden muß, sind bei der Vorhersagen-Logik jedoch in bestimmtem Umfang Fehler zugelassen, ohne daß die Gesamtstruktur der Aussage als falsch bezeichnet werden muß. Mit diesem Zugeständ-

nis im Sinne der Formulierung "absoluter Hypothesen, die manchmal wahr sind" (HILDEBRAND et al., 1977, 29) werden statt der formallogischen Beziehung 'immer wenn ... dann' (z.B. $x \rightarrow y$; $x \leftrightarrow y$) im Rahmen der Vorhersagen-Analyse Beziehungen zwischen Variablen in einschränkender Form etwa durch 'tendiert zu' oder 'fast immer' (z.B. $x \rightsquigarrow y$; $x \rightsquigarrow y$) spezifiziert und damit in einen analogen Zusammenhang mit der von LERSCH (1962, 39) postulierten 'Logik der Psychologie' gestellt, deren Erklärungskonzepte nicht determinierend, sondern akzentuierend formuliert werden.

Mithilfe der der formalen Logik entlehnten Vorhersagensprache werden demnach verbale Aussagen über den Zusammenhang zweier oder mehrerer kategorialer Variablen in vorhersagenlogische Implikations- oder Äquivalenzbeziehungen übersetzt. Dazu werden die Untersuchungsvariablen in bi- bzw. multivariaten Kontingenztabellen zueinander in Beziehung gesetzt und diejenigen Zellen oder Ereignisse definiert, die die Vorhersage bestätigen bzw. widerlegen (vgl. REYNOLDS, 1977b, 61).

In Anlehnung an ein Beispiel von HENNING (1979, 7) sollen die bisher angeführten Merkmale der Vorhersagen-Analyse verdeutlicht werden:

Über den Zusammenhang zwischen der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Berufsgruppe und der Präferenz für eine politische Partei wird die Hypothese aufgestellt, daß Angestellte und Selbständige der CDU nahestehen, Arbeiter der SPD oder FDP und über die Parteipräferenzen anderer Berufsgruppen keine differenzierten Vorhersagen gemacht werden können.

Der hier postulierte Zusammenhang zwischen Berufsgruppenzugehörigkeit und Parteipräferenz läßt sich in folgender Kontingenztafel abbilden, in der die schraffierten Zellen die 'Fehlerzellen' markieren, d.h. diejenigen Felder, in denen beim Zutreffen der Hypothese keine oder nur wenige Beobachtungen oder Ereignisse auftreten dürfen:

		Berufe			
		Angest. x_1	Selbst. x_2	Arbeiter x_3	Andere x_4
P a r t e i e n	SPD y_1				
	CDU y_2				
	FDP y_3				

Der verbal formulierten Hypothese und der zweidimensionalen Kontingenztabelle entsprechen folgende vorhersagenlogische Propositionen:

$$x_1 \rightsquigarrow y_2$$

$$x_2 \rightsquigarrow y_2$$

$$x_3 \rightsquigarrow (y_1 \vee y_3)$$

$$x_4 \rightsquigarrow (y_1, y_2 \vee y_3)$$

Nach HILDEBRAND et al. (1977, 26) läßt sich eine erfolgreiche Vorhersage anhand von vier Beurteilungsdimensionen und -kriterien definieren:

- a) die Vorhersagegenauigkeit ("accuracy"), die sich auf das Ausmaß bezieht, in dem die Vorhersagen zutreffend sind und Fehler minimiert werden. Die Beschränkung auf das Genauigkeitskriterium allein würde jedoch der Versuchung Vorschub leisten, nur noch einfache oder gar triviale Vorhersagen zu testen (etwa dahingehend, daß eine Ausprägung der unabhängigen Variablen mit beinahe allen Ausprägungen der abhängigen Variablen vereinbar ist), weil hierbei die Fehlerwahrscheinlichkeit am geringsten ist. Deshalb müssen zusätzliche Maßstäbe zur Beurteilung der Güte

der Vorhersage angelegt werden, wie

- b) die Reichweite der Vorhersage ("scope"), die sich nach dem Anteil der Population richtet, für den aussagekräftige Vorhersagen über die einzelnen Ausprägungen der abhängigen Variablen gemacht werden können, d.h. für die Fehlerzellen spezifiziert werden. Bezogen auf das oben angeführte Beispiel erfaßt die Reichweite der Vorhersage nur die drei ersten Berufsgruppen. Für die Kategorie 'Andere' werden keine differenzierten Vorhersagen aufgestellt.
- c) die Präzision der Vorhersage ("precision"), die um so größer ist, je geringer die Anzahl der als 'zutreffend' definierten Ausprägungen der abhängigen Variablen ist. Die Vorhersage, daß Angestellte der CDU nahestehen, ist z.B. präziser als die Vorhersage, daß Arbeiter entweder der SPD oder der FDP nahestehen. Als abschließendes Kriterium führen HILDEBRAND et al.
- d) die Differenziertheit der Vorhersage ("differentiation") an, die sich im Unterschied zur Präzision auf die Ausprägungen der unabhängigen Variablen bezieht. Vorhersagen besitzen einen hohen Differenziertheitsgrad, wenn für jede Ausprägung der unabhängigen Variablen eine andere Ausprägung der abhängigen Variablen vorhergesagt wird, indem z.B. für jede Berufsgruppe eine andere Parteipräferenz postuliert würde.

HILDEBRAND et al. (1977, 27) verweisen darauf, daß eine hohe Vorhersagegenauigkeit generell um so schwerer zu erreichen ist, je höher die Reichweite, Präzision und Differenziertheit der Vorhersage sind. Die Berücksichtigung dieses durch die Multidimensionalität der Bewertung von Vorhersagen entstehenden Problems wird als entscheidende Forderung an ein zu entwickelndes Maß des Vorhersageerfolgs aufgefaßt.

Damit ist nach den Dimensionen zur Beschreibung und Bewertung von Vorhersagen die Frage angesprochen, welchen Maßstäben eine entsprechende statistische Prüfgröße zur Bestimmung des Vorhersageerfolgs zu genügen hat. HILDEBRAND et al. (1977, 36ff.) nennen folgende Anforderungen an ein solches Vorhersagemaß:

- a) Als wichtigstes Kriterium ist die Forderung aufzustellen, daß das Vorhersagemaß auf die spezifische Untersuchungsfragestellung 'maßgeschneidert' werden kann. Die Vorhersagenlogik erlaubt die Definition von $2^{RC} - 1$ unterschiedlichen Vorhersagen für eine $R \times C$ -Kontingenztafel - in unserem Beispiel würden sich danach $2^{12} - 1 = 4095$ logisch verschiedene Vorhersagen ergeben -, die insofern zulässig sind, als sie mindestens eine Fehlerzelle aufweisen und damit nicht-triviale Vorhersagen darstellen.

Jeder einzelnen Hypothese entspricht bei der Vorhersagen-Analyse durch die unterschiedliche Definition der Fehlerzelle ein anderer Wert des Vorhersageerfolges, so daß das Kriterium der 'maßgeschneiderten' Anpassung der Meßgröße an die Hypothese als erfüllt gelten kann.

- b) Das Vorhersagemaß sollte invariant gegenüber Variablentransformationen (im Sinne der Umbenennung, Umordnung oder Zusammenfassung von Variablenausprägungen) sein, die die Struktur der Vorhersagen nicht verändern.
- c) Im Rahmen der Vorhersagen-Analyse sollte das Bewertungsmaß den Vergleich alternativer Hypothesen erlauben, auch wenn sich diese hinsichtlich ihrer Reichweite, Präzision und Differenziertheit unterscheiden.
- d) Das Vorhersagemaß sollte eine operationale Bedeutung im Sinne der unmittelbaren Ablesbarkeit und Interpretierbarkeit des Vorhersageerfolges besitzen. Es sollte sich als Wahrscheinlichkeitsmaß darstellen lassen, das angibt, in welchem Maße sich der Vorhersagefehler reduziert, wenn man bei der Vorhersage einer festgelegten Hypothesenstruktur folgt.

Ein solches Maß der relativen Vorhersageverbesserung oder "proportionate reduction in error" ('PRE'-Maß) gibt den Zuwachs an Genauigkeit an, mit der sich die Ausprägungen einer abhängigen Variable vorhersagen lassen, wenn man die Ausprägungen der unabhängigen Variablen bei der Vorhersage berücksichtigt.

- e) Es wird gefordert, daß sich das Vorhersagemaß auch auf multivariate Kontingenztafeln anwenden läßt und dabei auch den Beitrag partieller Kombinationen der unabhängigen Variablen berücksichtigt.
- f) Das Vorhersagemaß sollte gegenüber geringfügigen Veränderungen der Zellenbesetzungen relativ unempfindlich sein, d.h. bei minimaler Veränderung der Wahrscheinlichkeitsstruktur sollte sich auch nur eine minimale Veränderung des Vorhersagemaßes ergeben.
- g) Das abschließende Kriterium betrifft das Problem der statistischen Inferenz. An das Vorhersagemaß wird hier die Forderung gestellt, bereits bei einem geringen Stichprobenumfang eine angemessene Schätzung des Bewertungsmaßstabes zu ermöglichen.

HILDEBRAND et al. (1977, 102ff.) belegen, daß das von ihnen konzipierte 'Del'-Maß diese an eine Statistik zur Messung des Vorhersageerfolgs in bi- und multivariaten Kontingenztafelanalysen angelegten Kriterien erfüllt und hierin anderen Assoziationsmaßen für Kontingenztafeln (χ^2 , Lambda, Tau und Q) überlegen ist. (Zum Vergleich zwischen 'Del' und anderen Assoziationsmaßen vgl. auch HENNING, 1979).

Auf eine detaillierte Darstellung ihrer Beweisführung soll jedoch zugunsten einer kurzen Betrachtung der in Kriterium d) geforderten operationalen Bedeutung des 'Del' als PRE-Maß verzichtet werden, weil dieser letztere Aspekt für die praktische Anwendung des Verfahrens und die Interpretation der Ergebnisse von besonderer Bedeutung ist.

Das von GOODMAN & KRUSKAL (1954) entwickelte Konzept der "proportionalen Fehlerreduktion" erlaubt eine wahrscheinlichkeitstheoretische Interpretation von Assoziationsmaßen bei Kontingenztafelanalysen. PRE-Maße geben an, in welchem Ausmaß sich die Irrtumswahrscheinlichkeit der Vorhersage einer abhängigen Variablen verringert, wenn man die Ausprägungen der unabhängigen Variablen kennt und berücksichtigt. Die Vorhersage der Werte einer abhängigen Variablen kann nach zwei Strategien erfolgen:

- a) sie basiert auf den Randverteilungen der Kontingenztafeln und verfügt nicht über Informationen bezüglich der Ausprägung der

unabhängigen Variablen. Diese Strategie, bei der der Wert jeder Beobachtung auf der abhängigen Variablen vorhergesagt wird, ohne daß ihr Wert auf der unabhängigen Variablen bekannt ist, wird als Regel U ("unknown") bezeichnet.

- b) Die Vorhersage der abhängigen Variablen erfolgt aufgrund der Kenntnis der unabhängigen Variablen: bei der Vorhersage des Wertes jeder Beobachtung auf der abhängigen Variablen wird ihr Wert auf der unabhängigen Variablen herangezogen. Diese Strategie wird als Regel K ("known") bezeichnet.

Nach der allgemeinen Formel des PRE-Maßes läßt sich die proportionale Fehlerreduktion nun definieren als:

$$\begin{aligned} \text{PRE-Maß} &= \frac{\text{Fehler nach Regel U} - \text{Fehler nach Regel K}}{\text{Fehler nach Regel U}} \\ &= 1 - \frac{\text{Fehler nach Regel K}}{\text{Fehler nach Regel U}} \end{aligned}$$

Bezogen auf unser Beispiel über den Zusammenhang zwischen Beruf und Parteipräferenz quantifiziert der Fehler nach Regel U die Fehlerwahrscheinlichkeit, die sich ergibt, wenn man die Parteipräferenz der befragten Individuen ohne die Kenntnis ihrer Berufsgruppenzugehörigkeit vorhersagt. Der Fehler nach Regel K gibt die Fehlerwahrscheinlichkeit an, mit der man von der Kenntnis der Berufsgruppenzugehörigkeit auf Parteipräferenz der Befragten schließt.

Da die Vorhersagenanalyse auf einer festgelegten Fehlerstruktur basiert, werden die Fehler nach Regel U und K nur für diejenigen Zellen der Kontingenztafeln bestimmt, die aufgrund der Untersuchungshypothesen als Fehlerzellen ausgewiesen sind. Dies bedeutet, daß die Form der beiden Strategien zur Fehlerbestimmung durch die Struktur der Vorhersage und nicht durch die empirische Verteilung der Häufigkeiten und Wahrscheinlichkeiten bestimmt ist, also unabhängig von der vorgefundenen Verteilung der Daten auf die spezifische Fragestellung zugeschnitten werden kann. Die Bestimmung der numerischen Werte von U und K setzt jedoch die Kenntnis der Zellenbesetzungen und Randverteilungen voraus.

Für die Berechnung von 'Del' werden die Fehler nach Regel U durch die erwartete Wahrscheinlichkeit der einzelnen Fehlerzellen bestimmt, während die Fehler nach Regel K durch die Summe der vorgefundenen, "beobachteten" Fehlerwahrscheinlichkeiten gebildet werden (HENNING, 1979, 13).

Damit läßt sich 'Del' als Maß der relativen Vorhersageverbesserung folgendermaßen formalisieren (vgl. HILDEBRAND et al., 1977, 90):

$$\nabla = 1 - \frac{\text{Fehler nach Regel K}}{\text{Fehler nach Regel U}} = \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} P_{ij}}{\sum_i \sum_j w_{ij} P_i \cdot P_j}$$

Der Gewichtungsfaktor w_{ij} nimmt für die Fehlerzellen den Wert '1' an, für alle anderen Zellen den Wert '0'.

Die Berechnung von 'Del' nach dieser Formel soll an einem Zahlenbeispiel von HILDEBRAND et al. (1977, 77) verdeutlicht werden, das sich inhaltlich auf das bereits angeführte Beispiel zur Beziehung zwischen Berufszugehörigkeit und Parteipräferenz bezieht, aus Gründen der Übersichtlichkeit jedoch nur einen Teilaspekt der gesamten Kontingenztabelle (vgl. S. 239) berücksichtigt. Die schraffierten Zellen sind als Fehlerzellen definiert, die Werte ohne Klammer stellen die Fehlerwahrscheinlichkeiten - 'P' - dar, die eingeklammerten Werte die beobachteten Häufigkeiten:

		X		
		Selbst. x_2	Arbeiter x_3	
Y	CDU: y_2	.530 (79)	.188 (28)	.718
	FDP: y_3	.020 (3)	.262 (39)	.282
		.550	.450	1.000

$$\nabla = 1 - \frac{.020 + .188}{.550 \cdot .282 + .450 \cdot .718} = 1 - \frac{.208}{.435} = .565$$

Dieses Ergebnis läßt sich dahingehend interpretieren, daß sich der Vorhersagefehler um ca. 57% verringert, wenn man zur Vorhersage der Parteipräferenz nicht nur die Randverteilungen, sondern auch die jeweilige Berufsgruppenzugehörigkeit berücksichtigt.

'Del' kann Werte zwischen $-\infty$ und 1 annehmen. Ein 'Del'-Wert von 1 drückt eine perfekte Assoziation zwischen unabhängiger und abhängiger Variable aus. Wenn zwei Variablen voneinander statistisch unabhängig sind, nimmt 'Del' den Wert null an.⁺ Negative 'Del'-Werte drücken aus, daß aufgrund der hypothetisch festgelegten Fehlerstruktur mehr Fehler zustandekommen als bei statistischer Unabhängigkeit der Variablen zu erwarten wäre. Damit wird deutlich, daß mit 'Del' ein leicht interpretierbares Maß des Zusammenhangs zweier oder mehrerer kategorialer Variablen vorliegt.

Nach diesem dichtgedrängten Überblick über Zielsetzung und Methoden der Vorhersagen-Analyse oder 'Del'-Analyse soll im folgenden über ihre Anwendung auf Fragestellung und Hypothesen der vorliegenden Untersuchung berichtet werden.

⁺ Ein 'Del'-Wert von null kann unter bestimmten Bedingungen jedoch auch zustandekommen, ohne daß die Variablen voneinander statistisch unabhängig sind (vgl. dazu HILDEBRAND et al., 1977, 99 und REYNOLDS, 1977a, 33).

3.4.2.2 Methodische Voraussetzungen

Die Entscheidung, für alle Vpn sowohl Kausalattributionen für Erfolg als auch für Mißerfolg zu erfassen, wirft eine Reihe methodischer Probleme auf, vor die die Studien, die der üblichen Praxis folgen und Erfolg und Mißerfolg als "between subjects"-Faktor variieren, nicht gestellt sind.

Statt zwei Vpn-Gruppen inhaltlich identische Fragebogen vorzulegen, die sich nur hinsichtlich des erfolgreichen bzw. erfolglosen Handlungsausgangs unterscheiden, zwingt die Erfassung intraindividuelle Attributionenunterschiede dazu, die Vpn mit inhaltlich unterschiedlichen Situationsschilderungen zu konfrontieren, bei denen eine unmittelbare Zuordnung bzw. Parallelität von Erfolgs- und Mißerfolgssitens nicht mehr möglich ist. Zudem erschien es angesichts des Fehlens erprobter Erhebungsinstrumente und der damit verbundenen Notwendigkeit, eigene Meßinstrumente zu entwickeln, nicht ausreichend, die Erfolgs- und Mißerfolgsbedingungen nur durch je ein einziges Item zu erfassen. Die Vpn hatten deshalb Kausalattributionen zu erfolgreichen bzw. erfolglosen Handlungsergebnissen in unterschiedlich gelagerten Situationen abzugeben.

Bezogen auf die Anwendung der Del-Analyse zur Überprüfung der Untersuchungshypothesen hat dies zur Folge, daß nicht die Vpn, sondern die Gesamtzahl ihrer Attributionen bzw. Ähnlichkeitsurteile als Fälle in die Analyse eingehen, wodurch eine hinsichtlich der Interpretierbarkeit der Ergebnisse nicht unproblematische Vielfachung der Fallzahl bewirkt wird. Die sich anbietende Lösung, die Ähnlichkeitsurteile der Vpn über alle Erfolgs- bzw. Mißerfolgssitens zu summieren und damit wieder zu einem eindeutigen Kennwert für jede Vp zu gelangen, hat den Nachteil, daß damit die Ähnlichkeitsratings als Intervalldaten behandelt werden, obwohl sie nur Ordinalskalenniveau aufweisen.

Um diesen Schwierigkeiten zumindest für die Analyse der subjektiven Ähnlichkeitsurteile - die ja im Unterschied zu den nominalen Attributionen auf Ordinalskalenniveau liegen - aus dem Wege zu gehen, wurde folgender methodischer Ansatz gewählt:

Zur Überprüfung der Hypothesen 1 bis 3 wurde zunächst das ursprünglich ungekreuzte Design (unterschiedliche Items für Erfolg und Mißerfolg und je nach Zentralität unterschiedliche Vpn-Gruppen) in ein gekreuztes Design umgewandelt. Dazu war es erforderlich, die Vpn-Daten auf Item-Daten zu kondensieren, d.h. den Person-Faktor 'Zentralität' zur a priori-Klassifikation der Vpn heranzuziehen und in den anschließenden Analysen nur Informationen auf der Item-Ebene zu berücksichtigen.

Ziel dieses Vorgehens war die Überprüfung der Hypothese, daß die Antwortverteilungen der Ähnlichkeitsratings bei den Erfolgsitems von denen der Mißerfolgsitems systematisch differierten, und zwar dahingehend, daß der Mittelwert der Erfolgsitems niedriger (d.h. im Sinne höherer subjektiver Ähnlichkeit) war als der der Mißerfolgsitems.

Dazu wurde für alle Items in einem ersten Schritt anhand des KOLMOGOROV-SMIRNOV-Tests (vgl. BEUTEL et al., 1978, 139) geprüft, ob sich ihre Antwortverteilung einer theoretischen Verteilung anpassen ließ. Als Kriteriumsverteilung wurde die POISSON-Verteilung herangezogen, die sich deshalb anbot, weil aufgrund der Untersuchungshypothesen eine unimodale, nicht-symmetrische Verteilung der Ähnlichkeitsurteile bei Erfolg und Mißerfolg zu erwarten war. Die POISSON-Verteilung ist als unimodale, diskrete Verteilung mit einem Wertebereich von null bis unendlich definiert, die bei niedrigen Mittelwerten zu schiefen Verteilungsverläufen führt. Die POISSON-Verteilung läßt sich als Grenzfall der Binomialverteilung auffassen (HAYS, 1973, 202) und nach folgender Wahrscheinlichkeitsfunktion bestimmen:

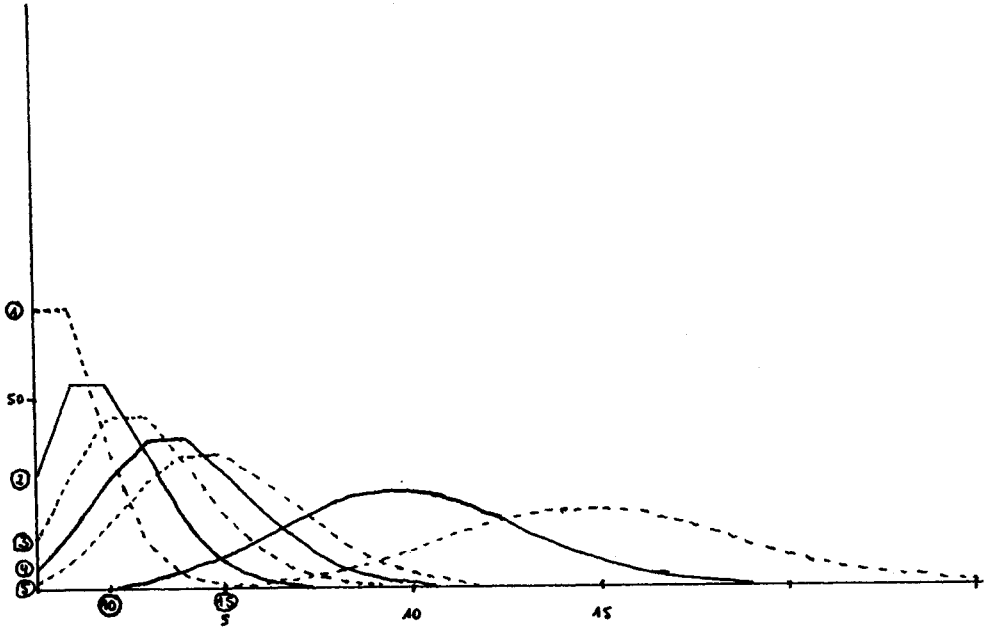
$$p(t) = \frac{\lambda^t}{t! \cdot e^\lambda}$$

Abb. 8 zeigt den Verlauf der POISSON-Verteilung für Mittelwerte zwischen ① und ⑮.

Der KOLMOGOROV-SMIRNOV-Test ergab, daß die Antwortverteilungen aller Items als der POISSON-Verteilung angepaßt betrachtet werden können. Die Signifikanzkoeffizienten, die die Wahrscheinlichkeit angeben, mit der die empirische Verteilung der Ähnlichkeitsratings mit der POISSON-Verteilung übereinstimmt, lagen von einzelnen Aus-

nahmen abgesehen in einem Wertebereich zwischen .75 und 1.00.⁺⁾

Abb. 8 : Verlauf der POISSON-Verteilung bei Mittelwerten von 1 bis 5, 10 und 15



Der Mittelwert als Parameter der POISSON-Verteilung läßt sich als Index für die Schiefe der Verteilung kennzeichnen. Durch den Anpassungstest der Ähnlichkeitsratings wurde überprüft, ob auch bei

⁺⁾ Da die POISSON-Verteilung von null an definiert ist, wurde der ursprüngliche Skalenbereich der Ähnlichkeitsratings, der von 1 bis 6 reichte, auf den Bereich von 0 bis 5 mit einem Mittelwert von 2.5 rekodiert.

Die POISSON-Verteilung erfaßt anders als die Binomialverteilung nur Rechtsschiefe oder Symmetrie. Für alle Items wurden deshalb auch die p-Werte bei Invertierung berechnet.

den empirischen Verteilungen der Ähnlichkeitsurteile der Mittelwert als Indikator der Schiefe, d.h. der Unterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg, herangezogen werden kann. Aufgrund der guten Anpassung der Antwortverteilungen der Ähnlichkeitsratings an die POISSON-Verteilung erschien es gerechtfertigt, die Hypothesen über Ähnlichkeitsunterschiede bei Erfolg und Mißerfolg anhand der Mittelwerte der Ähnlichkeitsratings der einzelnen Items im Verhältnis zum Verteilungsmittelwert 2.5 zu überprüfen, obwohl die vorliegenden Daten nur Ordinalskalenniveau aufwiesen.

Damit ergab sich für die Del-Analyse, bei der nun die Items die Fälle der Kontingenztabelle darstellten, folgendes Design, das für die Bereiche Leistung und Sozialkontakt sowie für die Vpn mit hoher bzw. niedriger Zentralität bezogen auf die beiden Inhaltsbereiche getrennt berechnet wurde:

	Positiver Handlungsausgang	Negativer Handlungsausgang
Hohe subjektive Ähnlichkeit $M < 2.5$		①
Niedrige subjektive Ähnlichkeit $M > 2.5$	①	

Die mit ① gekennzeichneten Zellen stellen jeweils die Fehlerzellen dar.

Die Ergebnisse der Del-Analysen zur Überprüfung der einzelnen Untersuchungshypothesen werden im folgenden Kapitel dargestellt.

3.4.2.3 Untersuchungspläne und Ergebnisse der Vorhersagen-Analyse

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, auf dem theoretischen Hintergrund der "self-serving bias"-Forschung den Einfluß von Erfolg und Mißerfolg einer Stimulusperson auf die subjektiven Ähnlichkeitsurteile und Kausalattributionen von Beobachtern zu analysieren. Es handelt sich also um eine Fragestellung, bei der die Stärke des Zusammenhangs zwischen qualitativen Variablen im Mittelpunkt steht, und zu deren Beantwortung die Vorhersagen-Analyse von HILDEBRAND et al. (1977) das geeignete methodische Instrumentarium bereitstellt.

Bei der folgenden Darstellung der Ergebnisse der Vorhersagen-Analyse wird für jede Untersuchungshypothese zunächst das allgemeine Design vorgestellt, um die Einzelergebnisse dann in zusammengefaßter Form übersichtlich wiedergeben zu können. Dabei sollen die Befunde zunächst nur deskriptiv zusammengetragen werden, bevor in einem abschließenden Kapitel die übergreifende Interpretation und Diskussion erfolgt.

Hypothese 1 betrifft den Einfluß positiver bzw. negativer Handlungsergebnisse von Stimuluspersonen auf die subjektiven Ähnlichkeitsurteile der Vpn:

- Personen, die erfolgreich sind, werden als subjektiv ähnlicher eingeschätzt als Personen, die erfolglos sind. Dieser Unterschied ist besonders dann ausgeprägt, wenn die Bereiche, auf die sich der Erfolg bzw. Mißerfolg der Stimulusperson bezieht, für den Beurteiler subjektiv bedeutsam sind.

Zur Überprüfung von H_1 für den Inhaltsbereich 'Leistung' wurde folgendes Design zugrundegelegt:

Zentralität Leistung	niedrig		hoch	
	Erfolg	Mißerfolg	Erfolg	Mißerfolg
Subjektive Ähnlichkeit				
hoch		①		①
niedrig	①		①	

▽ Tab. 1
▽ Tab. 2

▽ Ges.

Die 'Del'-Werte für die Vpn-Gruppen mit niedriger Zentralität (Tab.1) und hoher Zentralität (Tab.2) sowie für beide 'Zentralitätsgruppen' zusammen wurden für die männliche und weibliche Stichprobe getrennt sowie für die Gesamtstichprobe bestimmt:

	♀	♂	Ges.
∇ _{Tab.1}	.50	1.00	.78
∇ _{Tab.2}	1.00	.84	.92
∇ _{Ges.}	.75	.92	.86

Für die Überprüfung von H_1 bezogen auf den Inhaltsbereich 'Sozialkontakt' wurde folgendes Design herangezogen:

Zentralität Sozialkontakt	niedrig		hoch			
	positiver Eindruck	negativer Eindruck	positiver Eindruck	negativer Eindruck		
Subjektive Ähnlichkeit						
hoch		①		①		
niedrig	①		①			
		∇ _{Tab.1}		∇ _{Tab.2}		
		∇ _{Ges.}				

Für diesen Untersuchungsplan wurden folgende 'Del'-Werte ermittelt:

	♀	♂	Ges.
$V_{\text{Tab.1}}$.81	1.00	.92
$V_{\text{Tab.2}}$	1.00	1.00	1.00
$V_{\text{Ges.}}$.90	1.00	.96

Die für die beiden Inhaltsbereiche ermittelten 'Del'-Werte lassen sich dahingehend interpretieren, daß die subjektiven Ähnlichkeitsurteile der Vpn auf der Basis der Variable Handlungsausgang gut vorhergesagt werden können: der Vorhersagefehler verringert sich für die einzelnen Untersuchungsgruppen zwischen 50 und 100%.

In Bestätigung von Hypothese 1 kann festgestellt werden, daß sich Vpn erfolgreichen Stimuluspersonen subjektiv ähnlicher betrachten als erfolglosen. Wie der Vergleich der jeweiligen 'Del'-Werte von Tab.1 und Tab.2 zeigt, ist dieser Unterschied für die weiblichen Vpn mit hoher Zentralität erwartungsgemäß deutlicher ausgeprägt als bei niedriger Zentralität. Für die männlichen Vpn ließ sich dieser Effekt jedoch nicht nachweisen.

Hypothese 2 erweitert H_1 , um den Aspekt der demographischen Ähnlichkeit:

- Die subjektiven Ähnlichkeitseinschätzungen werden in stärkerem Maße von der Valenz des Handlungsergebnisses der Stimulusperson bestimmt als von der demographischen Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Stimulusperson.

Zur Überprüfung von H_2 wurden folgende Untersuchungspläne berechnet, deren Ergebnisse im Vergleich mit den 'Del'-Werten von H_1 zu interpretieren sind. Für den Inhaltsbereich 'Leistung':

Zentralität leistung	niedrig		hoch	
Demograph. Ähnlichkeit Leistungselems	hoch	niedrig	hoch	niedrig
Subjektive Ähnlichkeit				
hoch		①		①
niedrig	①		①	

▽ Tab. 1
▽ Tab. 2

▽ Ger.

Die entsprechenden 'Del'-Maße nahmen folgende Werte an:

	♀	♂	Ges.
$\nabla_{Tab. 1}$.25	-.21	.04
$\nabla_{Tab. 2}$.00	-.09	-.04
$\nabla_{Ges.}$.13	-.13	-.00

Für den Bereich 'Sozialkontakt':

Zentralität Sozialkontakt	niedrig		hoch	
	hoch	niedrig	hoch	niedrig
Demograph. Ähnlichkeit Sozialk.				
Subjektive Ähnlichkeit				
hoch		①		①
gering	①		①	

$\nabla_{Tab. 1}$ $\nabla_{Tab. 2}$
 $\nabla_{Ges.}$

Für dieses Design ergaben sich folgende 'Del'-Werte:

	♀	♂	Ges.
$V_{\text{Tab.1}}$.27	.12	.20
$V_{\text{Tab.2}}$.07	.12	.08
$V_{\text{Ges.}}$.17	.12	.16

Die den 'Del'-Werten zu entnehmende geringe Vorhersageverbesserung durch die Berücksichtigung der demographischen Ähnlichkeit und der Vergleich mit den Ergebnissen zu Hypothese 1 lassen darauf schließen, daß die demographische Ähnlichkeit zwischen Stimulusperson und Beobachter ein entscheidend schlechterer Prädiktor der subjektiven Ähnlichkeitsbeurteilung ist als die Valenz des von der Stimulusperson erzielten Handlungsergebnisses. Wiederum ist dieser Effekt für die weiblichen Vpn mit hoher Zentralität deutlicher ausgeprägt als für die Vpn mit niedriger Zentralität. Hypothese 2 kann damit ebenfalls als bestätigt gelten.

Hypothese 3 bezieht sich auf den Einfluß der demographischen Ähnlichkeit als Moderatorvariable des Handlungsausgangs:

- Die vorgegebene demographische Ähnlichkeit zwischen Stimulusperson und Beurteiler wirkt sich jedoch dahingehend aus, daß bei Erfolg einer demographisch ähnlichen Stimulusperson die subjektiv eingeschätzte Ähnlichkeit höher ist als bei Erfolg einer unähnlichen. Bei Mißerfolg ist die subjektive Ähnlichkeitseinschätzung unabhängig von der demographischen Ähnlichkeit gering.

Dieser Hypothese entsprach für den Bereich 'Leistung' folgendes Design:

Zentralität Leistung	niedrig				hoch			
	Erfolg		Mißerfolg		Erfolg		Mißerfolg	
Handlungsergebnis	Erfolg		Mißerfolg		Erfolg		Mißerfolg	
Demograph. Ähnlichkeit	hoch	niedr.	hoch	niedr.	hoch	niedr.	hoch	niedr.
Subjektive Ähnlichkeit								
hoch		①	①	①		①	①	①
niedrig	①				①			

▽ Tab.1

▽ Tab.2

▽ Ges.

Folgende 'Del'-Werte wurden ermittelt:

	♀	♂	Ges.
∇ _{Tab.1}	.34	.50	.43
∇ _{Tab.2}	.42	.53	.44
∇ _{Ges.}	.39	.51	.44

Für den Bereich 'Sozialkontakt' wurde ein paralleles Design herangezogen:

Zentralität Sozialkont.	niedrig				hoch			
	positiver Eindruck		negativer Eindruck		positiver Eindruck		negativer Eindruck	
Handlungsergebnis	hoch	niedr.	hoch	niedr.	hoch	niedr.	hoch	niedr.
Demograph. Ähnlichkeit								
Subjektive Ähnlichkeit								
hoch		①	①	③		①	①	③
niedrig	①				①			

∇ Tab.1
∇ Tab.2

∇ Ges.

Als entsprechende 'Del'-Werte ergaben sich:

	♀	♂	Ges.
$V_{\text{Tab.1}}$.42	.53	.49
$V_{\text{Tab.2}}$.56	.53	.55
$V_{\text{Ges.}}$.49	.53	.52

Bezogen auf die vorhergesagte modifizierende Wirkung der demographischen Ähnlichkeit auf die subjektiven Ähnlichkeitsurteile im Verhältnis zu erfolgreichen bzw. erfolglosen Stimuluspersonen zeigen die 'Del'-Werte eine proportionale Fehlerverminderung zwischen 39 und 56% an. Die ermittelten Effekte waren wie erwartet für Vpn mit hoher Zentralität stärker ausgeprägt als für Vpn mit geringer Zentralität.

Diese Resultate lassen die Schlußfolgerung zu, daß Individuen sich besonders dann mit erfolgreichen Stimuluspersonen identifizieren (d.h. eine hohe Ähnlichkeit perzipieren), wenn zwischen ihnen und der Stimulusperson auch hinsichtlich demographischer Merkmale Ähnlichkeiten bestehen. Bei Mißerfolg ist dagegen das Bedürfnis, sich von einer erfolglosen Stimulusperson zu distanzieren, so stark, daß demographische Ähnlichkeitsmerkmale nicht berücksichtigt werden.

Im Unterschied zu den auf die Bedeutung der subjektiven Ähnlichkeit ausgerichteten Hypothesen 1 bis 3 lassen sich die empirischen Befunde zu den Untersuchungshypothesen 4 bis 7, die die Kausalattribution betreffen, mit den postulierten Attributionsunterschieden weit schwerer vereinbaren. Die einzelnen Untersuchungspläne und Ergebnisse werden zunächst im Überblick dargestellt, anschließend erfolgt die zusammenfassende Interpretation.

Hypothese 4:

- Erfolg von Stimuluspersonen wird von Beobachtern mit hoher Zentralität auf interne Kausalfaktoren zurückgeführt, Mißerfolg dagegen auf externe.

LEISTUNG und SOZIALKONTAKT

SITUATION

Erfolg
positiver Eindruck

Mißerfolg
negativer Eindruck

ZENTRALITÄT
Leistung;
Sozialkontakt

A
T
T
R
I
B
U
T
I
O
N

Intern:

Sowohl
als auch:

Extern:

	Hoch	Niedrig
Intern:		
Sowohl als auch:	①	
Extern:	①	①

	Hoch	Niedrig
Intern:	①	①
Sowohl als auch:	①	
Extern:		

$V_{Tab.1}$

$V_{Tab.2}$

	♀		♂	
	Leistg.	Sozialk.	Leistg.	Sozialk.
$V_{Tab.1}$.02	.01	.00	-.04
$V_{Tab.2}$.02	.01	.00	-.03

Hypothese 5:

- Personen mit hoher Zentralität schätzen eine erfolgreiche Stimulusperson als ähnlich ein und führen ihren Erfolg auf interne Kausalfaktoren zurück.

SITUATION		Erfolg, positiver Eindruck			
		Hoch		Niedrig	
ZENTRALITÄT Leistung Sozialkontakt					
SUBJEKTIVE ÄHNLICHKEIT		Hoch	Niedrig	Hoch	Niedrig
A T T R I B U T I O N	Intern		①		①
	Sowohl als auch	①	①		①
	Extern	①	①	①	①

	♀	♂
V_{Leistung}	.13	-.08
$V_{\text{Sozialkontakt}}$.00	.02

Hypothese 6:

- Personen mit hoher Zentralität schätzen erfolglose Stimuluspersonen als unähnlich ein und führen ihren Mißerfolg auf interne Kausalfaktoren zurück.

SITUATION		Mißerfolg, negativer Eindruck			
ZENTRALITÄT Leistung Sozialkontakt		Hoch		Niedrig	
SUBJEKTIVE ÄHNLICHKEIT		Hoch	Niedrig	Hoch	Niedrig
A T T R I B U T I O N	Intern	①	①	①	①
	Sowohl als auch	①	①	①	
	Extern	①		①	

	♀	♂
V _{Leistung}	.01	-.03
V _{Sozialkontakt}	.02	-.02

Hypothese 7:

Für den Bereich Leistung zeigen Männer stärker selbstwertbezogene Voreingenommenheiten als Frauen, für den Bereich Sozialkontakt attribuieren Frauen stärker selbstwertbezogen als Männer.

LEISTUNG: DEL_♂ > DEL_♀

SOZIALKONTAKT DEL_♀ > DEL_♂

Aufgrund der fehlenden empirischen Bestätigung für die vorhergesagten Attributionsunterschiede können über die in Hypothese 7 angesprochenen geschlechtsspezifischen Unterschiede bei der Kausalinterpretation von Erfolg und Mißerfolg keine Aussagen gemacht werden.

Insgesamt muß aus den berichteten Ergebnissen der Del-Analyse zu den Hypothesen 4 bis 6 der Schluß gezogen werden, daß ein empirischer Nachweis der erwarteten Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg nicht erbracht werden konnte. **Anhaltspunkte für einen systematischen Zusammenhang zwischen Handlungsausgang und Präferenz für interne vs, externe Kausalerklärungen wurden zunächst nicht sichtbar.**

Bevor der Frage nachzugehen ist, welche theoretischen Schlußfolgerungen aus diesem unerwarteten Attributionsverhalten der Vpn zu ziehen sind, erscheint es jedoch sinnvoll, die Ergebnisse insofern noch einmal zu überprüfen bzw. abzusichern, als für jede Bedingungskombination von Handlungsausgang und Inhaltsbereich nur die beiden Items mit der höchsten Beurteilerübereinstimmung berücksichtigt werden und hinsichtlich der Zentralität anstelle der Medianhalbierung nun das obere mit dem unteren Drittel der Zentralitätsausprägungen kontrastiert wird.

Aus dem Gesamtspektrum der Items aus den Fragebogenversionen für männliche und weibliche Vpn wurden in diesem zweiten Analyse-

schrift folgende Items selektiert, deren Beurteilerübereinstimmung und 'Del'-Werte für die Hypothesen 4 bis 6 in Tab. 12 zusammengestellt sind.

Für die weibliche Stichprobe:

<u>ERFOLG</u>	Item	Beurteiler- übereinst. ∇	H ₄ ∇	H ₅ ∇	H ₆ ∇
	7	.57	-.15	-.15	
	11	.69	.00	.01	
<u>POSITIVER EINDRUCK</u>					
	16	.32	.06	.07	
	20	.33	.00	.04	
<u>MISSERFOLG</u>					
	1	.34	.06		-.02
	17	.23	-.08		-.06
<u>NEGATIVER EINDRUCK</u>					
	2	.24	-.01		.00
	6	.32	-.14		-.09

Die 'Del'-Werte zu den Hypothesen 4 bis 6 basieren auf denselben Untersuchungsdesigns, die im ersten Analyseschritt zugrundegelegt wurden.

Für die männliche Stichprobe ergab sich folgendes Bild:

<u>ERFOLG</u>	Item	Beurteiler- übereinst. ∇	H ₄ ∇	H ₅ ∇	H ₆ ∇
	7	.41	.31	.25	
	11	.68	-.07	-.11	
<u>POSITIVER EINDRUCK</u>					
	4	.34	.16	.19	
	20	.33	-.00	.05	
<u>MISSERFOLG</u>					
	9	.31	.21		.08
	17	.24	-.19		-.09
<u>NEGATIVER EINDRUCK</u>					
	12	.33	-.00		-.09
	21	.26	.07		.07

Wie den beiden Hälften von Tab. 12 zu entnehmen ist, lassen die Ergebnisse auch bei der Anlegung strengerer Kriterien an die Beurteilerübereinstimmung und die Zentralität nicht auf systematische Attributionsvoreingenommenheiten bei der Kausalattribution schließen. Im Rahmen der abschließenden Diskussion der Ergebnisse soll unter Rückbezug auf die Befunde bereits vorliegender Studien nach möglichen Erklärungen dieser den Hypothesen 4 bis 6 widersprechenden Kausalattributionen gefragt werden.

3.5 Diskussion und Zusammenfassung der Ergebnisse

Ausgangspunkt der vorliegenden Untersuchung war die Frage, ob die Kausalattribution als Prozeß der Zuweisung beobachteter Ereignisse zu nicht beobachtbaren korrespondierenden Merkmalen allein als kognitiver Verknüpfungs- und Urteilsvorgang aufzufassen ist oder ob auch motivationale Komponenten im Sinne selbstwertbezogener Bedürfnisse am Ergebnis kausaler Interpretationen beteiligt sind.

Die im Rahmen der "self-serving bias"-Forschung vertretene These, daß beobachtetes Verhalten nicht - wie in den klassischen Konzeptionen der Attributionstheorie postuliert - in einem rationalen Urteilsprozeß nach genau bestimmbar Verknüpfungsregeln zu seinen Ursachen in Beziehung gesetzt wird, sondern systematischen Verzerrungen im Dienste der Erhaltung und Verteidigung des Selbstwertgefühls unterliegt, stellt das allgemeine Bezugssystem zur Beantwortung dieser Ausgangsfrage dar.

Selbstwertbezogene Attributionen werden hier als Abweichungen von einem rational bestimmten Attributionsverhalten definiert, wie es die kognitiven Modelle der Kausalattribution vorhersagen. Das ANOVA-Modell von KELLEY (1973) geht beispielsweise davon aus, daß inhaltliche Merkmale des Verhaltens im Sinne von Bewertungsaspekten für den Ablauf und das Ergebnis des Attributionsprozesses irrelevant sind. Unabhängig davon, ob ein Verhalten bzw. seine Konsequenzen positiv oder negativ valenzbesetzt, erwünscht oder unerwünscht sind, treten immer die gleichen Schlußfolgerungs- und Verknüpfungsregeln in Kraft. Das bedeutet, daß sich die Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg nach den klassischen Modellen der Kausalattribution - wie sie zu Beginn dieser Untersuchung vorgestellt worden sind - nicht systematisch voneinander unterscheiden dürfen.

In einer Vielzahl empirischer Untersuchungen zum Problem des "self-serving bias" hat sich jedoch gezeigt, daß Individuen durchaus zu unterschiedlichen Kausalattributionen gelangen, je nachdem, ob sie nach den Ursachen für erfolgreiches oder erfolgloses Handeln fragen. Theoretisch umstritten ist allerdings bisher,

ob diese systematischen Attributionsunterschiede auf den Einfluß selbstwertbezogener Bedürfnisse oder vielmehr auf die Wirksamkeit kognitiver Prinzipien der Informationsverarbeitung zurückzuführen sind.

Während die motivationstheoretische Position die Überzeugung vertritt, das Bedürfnis nach Selbstwertverteidigung gegenüber Mißerfolg bzw. Selbstwertsteigerung bei Erfolg veranlasse Individuen dazu, Mißerfolg auf externe Ursachen zurückzuführen, Erfolg dagegen auf interne, ist das Hauptargument der Vertreter der informationstheoretischen Alternativerklärung, daß Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg dadurch zustandekommen, daß zur Erklärung von Erfolg als erwartungsgemäßen Ergebnisses interne Kausalfaktoren herangezogen werden, Mißerfolg als unerwartetes Handlungsergebnis dagegen dem Einfluß äußerer Ursachen zugeschrieben wird.

Damit ist noch einmal kurz der theoretische Hintergrund skizziert, vor dem die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung zu sehen sind. Um die Bedeutung motivationaler Voreingenommenheiten gegenüber der informationstheoretischen Erklärungsposition zu belegen, wurde mit der Zentralität im Sinne der persönlichen Bedeutsamkeit der beiden angesprochenen Inhaltsbereiche Leistung und Sozialkontakt eine spezifische motivationale Determinante sozialer Beurteilungsprozesse analysiert. Die Hypothese, daß die Zentralitätsausprägung die Kausalinterpretation von Handlungsergebnissen dahingehend bestimmt, daß die Tendenz zu interner Attribution von Erfolg und externer Erklärung von Mißerfolg bei hoher persönlicher Bedeutsamkeit der Beurteilungsbereiche besonders deutlich ist, steht zu der Annahme einer ausschließlich kognitiven Determination von Kausalattributionen in Widerspruch.

Während die Frage nach der Existenz eines "self-serving bias" bisher allein bezogen auf Kausalattributionen von Verhaltensergebnissen diskutiert wurde, ging die vorliegende Untersuchung weiterhin von der Annahme aus, daß die Wirksamkeit selbstwertbezogener Voreingenommenheiten nicht allein auf die Kausalattribution beschränkt ist, sondern sich auch in bezug auf andere Funktionsaspekte sozialer Wahrnehmungs- und Kategorisierungsprozesse nieder-

schlägt. Deshalb wurde neben der Kausalattribution die subjektive Ähnlichkeitsbeurteilung im Rahmen sozialer Vergleiche als Kriteriumsvariable motivationaler Voreingenommenheiten in sozialen Interaktions- und Beurteilungsprozessen erfaßt.

Bezogen auf die Frage nach der Wirksamkeit eines "self-serving bias" bei der Einschätzung der subjektiven Ähnlichkeit zwischen dem Beurteiler und einer erfolgreichen bzw. erfolglosen Stimulusperson konnten die Untersuchungshypothesen (H_1 bis H_4) bestätigt werden:

- Die Vpn betrachteten sich Vergleichspersonen immer dann als ähnlich, wenn diese Vergleichspersonen bei der an sie gerichteten Anforderung erfolgreich waren und nahmen andererseits nur eine geringe Ähnlichkeit wahr, wenn die Stimulusperson erfolglos war.
- Diese Tendenz erwies sich als besonders ausgeprägt, wenn sich das erfolgreiche oder erfolglose Handeln der Vergleichsperson auf Inhaltsbereiche bezogen, die für die Vpn eine hohe persönliche Bedeutsamkeit besaßen. Da die Informationsgrundlage sowohl für die Vpn mit geringer als auch für die mit hoher Zentralität gleich war, ist der nachgewiesene Einfluß der persönlichen Bedeutsamkeit als deutlicher Beleg für den Einfluß motivationaler Bedingungsvariablen zu werten.

Die Kennzeichnung 'selbstwertbezogener Voreingenommenheiten' setzt jedoch neben der Spezifizierung motivationaler Einflußvariablen auch - wie in Anlehnung an SCHNEIDER et al. (1979, 224) bereits zu Beginn betont - einen klar definierten Standard eines 'unvoreingenommenen Urteilsverhaltens' voraus, vor dessen Hintergrund sich systematische Abweichungen identifizieren lassen. Diese Kriteriumsfunktion wurde in der vorliegenden Untersuchung der Variablen 'demographische Ähnlichkeit' zugewiesen.

Wenn die Beurteilung der Ähnlichkeit zwischen Vpn und Stimulusperson allein aufgrund rationaler Informationsverarbeitung erfolgt, ist zu erwarten, daß die subjektiven Ähnlichkeitsurteile von den demographischen Ähnlichkeiten bzw. Unterschieden zwischen Vpn und Stimulusperson entscheidend determiniert werden.

Es konnte jedoch eindeutig belegt werden, daß die subjektiv perzipierte Ähnlichkeit zu einer Stimulusperson nicht von der demographisch vorgegebenen Ähnlichkeit, sondern vielmehr von der Valenz des von der Stimulusperson erzielten Handlungsergebnisses, ihrem Erfolg oder Mißerfolg, bestimmt wurde.

Als Moderatorvariable in der Beziehung zwischen Handlungsabgang und subjektiver Ähnlichkeitsbeurteilung kommt der demographischen Ähnlichkeit allerdings insofern Bedeutung zu, als die perzipierte Ähnlichkeit bei einer sowohl erfolgreichen als auch demographisch ähnlichen Stimulusperson höher war als bei einer erfolgreichen, aber demographisch unähnlichen. Bei der Ähnlichkeitsbeurteilung im Verhältnis zu erfolglosen Stimuluspersonen blieb die demographische Ähnlichkeit jedoch ohne Einfluß.

Wenn man davon ausgeht, daß die durch die subjektive Ähnlichkeitsbeurteilung zum Ausdruck gebrachte Identifikation mit einer erfolgreichen Stimulusperson dem Bedürfnis des Beurteilers nach Aufrechterhaltung und Steigerung einer positiven Selbsteinschätzung entgegenkommt, so sind alle Informationen, die die Nähe zu der erfolgreichen Person betonen, diesem Ziel förderlich. Die demographische Ähnlichkeit läßt sich von daher als unterstützender Faktor bei der subjektiven Beurteilung der Ähnlichkeit zu einer erfolgreichen Stimulusperson auffassen. Für eine solche Interpretation spricht auch, daß die Interaktionseffekte zwischen Handlungsabgang und demographischer Ähnlichkeit bei Personen mit hoher Zentralität deutlicher ausgeprägt waren als für die Vpn mit geringer Zentralität.

Demographische Ähnlichkeitsmerkmale stellen Etikette oder Markierungspunkte dar, über die Individuen ihre Zugehörigkeit zu einer Person oder Gruppe legitimieren können, die durch positiv bewertete Attribute ('Erfolge') charakterisiert werden. Die Nutzung dieser Informationen zur Betonung von Gemeinsamkeiten mit erfolgreichen anderen ist vor allem dann wertvoll, wenn dadurch die indirekte Partizipation an einem Erfolg erreicht werden kann, der in einen für die Selbstdefinition des Beurteilers zentralen Lebensbereich fällt.

Bei Mißerfolg der Stimulusperson schlug sich der Einfluß der demographischen Ähnlichkeit erwartungsgemäß nicht nieder. So wie Individuen bestrebt sind, ihre Nähe zu erfolgreichen Personen durch die Berücksichtigung der demographischen Ähnlichkeit subjektiv zu begründen, sind sie umgekehrt darum bemüht, sich von erfolglosen Personen zu distanzieren. Wenn die Vpn Informationen über die zwischen ihnen und der erfolglosen Stimulusperson bestehenden demographischen Gemeinsamkeiten erhalten, können sie sich nur dadurch distanzieren, daß sie diese Ähnlichkeitsinformationen bei der subjektiven Beurteilung der Ähnlichkeit unberücksichtigt lassen.

Das Ignorieren von Ähnlichkeitsinformationen, die die Vpn in die Nähe erfolgloser Personen rücken würden, ist deshalb ebenso als Ausdruck motivationaler Voreingenommenheiten zu interpretieren wie die besondere Gewichtung dieser Gemeinsamkeiten im Falle von Erfolg.

Auch auf dem Hintergrund vorliegender Forschungsergebnisse zur interpersonellen Attraktivität lassen sich diese Befunde zur differentiellen Bedeutung der demographischen Ähnlichkeit als Ausdruck selbstwertbezogener Bedürfnisse erklären. MIKULA (1977, 27) beantwortet die Frage nach den Determinanten interpersoneller Attraktivität zusammenfassend dahingehend, "daß alle jenen Faktoren die Attraktion fördern, die für ein Individuum direkten Belohnungswert besitzen oder bei ihm die Erwartung hervorrufen, daß der Sozialkontakt mit einer bestimmten Person belohnend oder angenehm sein wird."

Zur Aufrechterhaltung und Erhöhung des Selbstwertgefühls kann es dabei genügen, daß das Individuum mit einer als angenehm erlebten Situation - wie z.B. Erfolg - in Zusammenhang gebracht wird, auch wenn es für deren Zustandekommen nicht verantwortlich war. Der demographischen Ähnlichkeit kommt als kontaktfördernder Bedingung vor allem im Anfangsstadium sozialer Beziehungen besondere Bedeutung zu (vgl. LEVINGER & SNOEK, 1977, 131).

Bezogen auf die vorliegende Untersuchung unterstützen diese Befunde der Attraktivitätsforschung den Schluß, daß die Informatio-

nen über die demographische Ähnlichkeit zu einer erfolgreichen Person anziehungsfördernd sind, weil die Assoziation mit einer Erfolgssituation zu positiven Konsequenzen für die eigene Selbsteinschätzung führt.

Die in der vorliegenden Untersuchung ermittelten Zusammenhänge zwischen positiv oder negativ bewerteten Verhaltensweisen und -effekten von Vergleichspersonen und der subjektiven Ähnlichkeitsbeurteilung stimmen auch mit den Ergebnissen früherer Studien überein (TAYLOR & METTEE, 1971; BRICKMAN & BULMAN, 1977).

Die Tendenz, zwischen erfolgreichen Vergleichspersonen und der eigenen Person eine hohe Ähnlichkeit zu deklarieren, läßt sich außerdem auf dem Hintergrund des von CIALDINI et al. (1976) postulierten und empirisch nachgewiesenen "basking in reflected glory"-Effekts interpretieren. Die Betonung von Gemeinsamkeiten mit erfolgreichen anderen durch die äußere Erscheinung oder auch durch sprachliche Mittel steigert das eigene Selbstwertgefühl, indem sie es erlaubt, 'sich in fremdem Ruhm zu sonnen', und indem sie die Möglichkeit eigener Erfolge als wahrscheinlicher erscheinen läßt.

Während die "self-serving bias"-Effekte bei der subjektiven Ähnlichkeitsbeurteilung also deutlich sichtbar wurden, ließen die Vpn der vorliegenden Untersuchung keine selbstwertbezogenen Voreingenommenheiten bei ihren Kausalattributionen erkennen. Wie die Ergebnisse der 'Del'-Analysen belegten, zeigte sich keine systematische Bevorzugung interner bzw. externer Kausalattributionen in Abhängigkeit von der Valenz des zu beurteilenden Handlungsergebnisses im Sinne von Erfolg oder Mißerfolg. Insgesamt war in den einzelnen Kontingenztabellen eine relative Gleichverteilung der Attributionen über die einzelnen Kausalkategorien zu erkennen, so daß sich auch für den von JONES & NISBETT (1972) postulierten "observer bias" im Sinne generell interner Attributionen beobachteter Verhaltensergebnisse keine Anhaltspunkte ergaben.

Damit wird der Schluß nahegelegt, daß sich die Vpn zumindest in ihren Kausalattributionen ihrem Status als 'intuitive Wissenschaft-

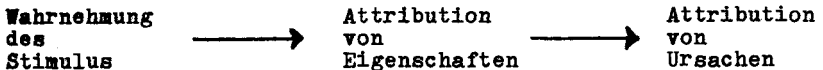
ler' gemäß verhielten und unvoreingenommen nach Verhaltensklärungen für den jeweils zu beurteilenden Einzelfall suchten. Allerdings wirft die Tatsache der Koexistenz selbstwertbezogener Ähnlichkeitsbeurteilungen einerseits und unvoreingenommener Kausalinterpretationen andererseits das Problem einer theoretischen Integration dieser Befunde auf, in dessen Rahmen auch die Frage nach der quasi-wissenschaftlichen Vorgehensweise des Laienpsychologen zu berücksichtigen ist.

Die im ersten Teil der vorliegenden Untersuchung geführte Diskussion empirischer Befunde und theoretischer Erklärungsansätze zum Problem asymmetrischer Urteile bei Kausalattributionen und Ähnlichkeitsschätzungen führte zu dem Ergebnis, motivationale Voreingenommenheiten nicht als auf den Prozeß der Kausalattribution beschränkte Urteilstendenzen zu definieren, sondern als funktionale Merkmale in sozialen Wahrnehmungs- und Beurteilungsprozessen generell zu betrachten. Motivationale Voreingenommenheiten werden so als individuelle Urteilsstrategien aufgefaßt, die in unterschiedlich akzentuierten Prozessen der sozialen Orientierung und der damit verbundenen Definition der eigenen Person auf einer Skala wünschenswerter Merkmale wirksam werden.

Sowohl sozialer Vergleich als auch Kausalattribution werden als funktionale Leistungen des Alltagspsychologen verstanden, mit deren Hilfe er seinem Bedürfnis nach Steigerung und Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls in für ihn subjektiv bedeutsamen Lebensbereichen entspricht. Systematische Unterschiede in Abhängigkeit von Erfolg oder Mißerfolg sind auf diesem Hintergrund nicht als 'Fehler' im Sinne einer unbeabsichtigten Vernachlässigung rationaler Prinzipien der Informationsverarbeitung zu betrachten, sondern sichern die Konstanz und Stabilität der Selbst-Definition des Individuums, die die Grundlagen seiner sozialen Handlungsfähigkeit bilden.

Mit dieser über den Bereich der Kausalattribution hinausgehenden Konzeptualisierung selbstwertbezogener Voreingenommenheiten lassen sich die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung in einen theoretischen Gesamtzusammenhang integrieren.

Bereits einleitend wurde betont, daß sich Attribuierungsprozesse in ein aktualgenetisches Modell der Personwahrnehmung einordnen lassen: auf die Wahrnehmung eines sozialen Stimulus folgt ein Prozeß der Zuordnung (Attribution) von Eigenschaften, mit denen häufig auch ein Bewertungsaspekt verknüpft ist. Auf diese Attribution von Eigenschaften folgt in einem nächsten Schritt die Attribution von Ursachen (Kausalattribution), die auf die kausale Herleitung der beobachteten Merkmale abzielt. Ein derartiges Sequenzmodell von Attribuierungsleistungen wird auch von BOWERMAN (1978) vertreten und läßt sich folgendermaßen darstellen:



Motivationale Einflüsse im Sinne der Selbstwertverteidigung bzw. -steigerung können in jedem dieser drei Wahrnehmungs- und Beurteilungsschritte wirksam werden:

- sie können zu einer Abwehr bei der Wahrnehmung als bedrohlich erlebter Reize führen (zum Problem der "perceptual defense" in der Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung vgl. LILLI, 1978, 32),
- sie können sich bei der Attribution von Eigenschaften manifestieren, indem z.B. die Zuordnung des Merkmals 'Ähnlichkeit' durch den Beurteiler von der Verknüpfung der Stimulusperson mit dem Merkmal 'Erfolg' bzw. 'Mißerfolg' und seinen immanenten Bewertungsaspekten bestimmt wird und
- schließlich kann durch die systematische Berücksichtigung des Bewertungskontextes eines Handlungsergebnisses (Erfolg vs. Mißerfolg) bei der Bestimmung von Verhaltensursachen eine Selbstwertbedrohung vermieden oder eine Selbstwertsteigerung gefördert werden.

Die Vpn der vorliegenden Untersuchung waren folgenden Ausgangsinformationen ausgesetzt, deren Wahrnehmung sie sich, nachdem sie ihre grundsätzliche Teilnahmebereitschaft bekundet hatten, nicht entziehen konnten:

- sie nahmen Stimuluspersonen wahr, die durch die Verknüpfung der Merkmale 'demographische Ähnlichkeit' und 'positives bzw. negatives Handlungsergebnis' charakterisiert waren.

Ihre Aufgabe setzte dann im zweiten Schritt der Attributionssequenz ein:

- in der Attribution der subjektiv perzipierten Ähnlichkeit als Merkmal der Beziehung zwischen Beurteiler und Stimulusperson, auf die im nächsten Schritt
- die Attribution der Kausalfaktoren folgt, aufgrund derer der Erfolg bzw. Mißerfolg der Stimulusperson erklärt werden kann.

Wie die Datenanalyse deutlich gemacht hat, zeigen Individuen, wenn sie sowohl Ähnlichkeitsbeurteilungen als auch Kausalinterpretationen in bezug auf erfolgreiche und erfolglose Stimuluspersonen vornehmen sollen, zwar bei der Ähnlichkeitseinschätzung "self-serving bias"-Tendenzen, nicht jedoch bei der Kausalattribution.

Auf dem Hintergrund der erweiterten Konzeptualisierung des "self-serving bias" läßt sich hierzu nun die Erklärung vertreten, daß die Vpn durch die Affiliation mit erfolgreichen bzw. Distanzierung von erfolglosen Stimuluspersonen bereits im diesem Schritt des sozialen Beurteilungsprozesses ihr Bedürfnis nach Selbstwerterhaltung und -steigerung befriedigt haben. Für ihre Selbsteinschätzung haben sie klargestellt, daß sie den erfolgreichen Personen ähnlich sind, mit den erfolglosen dagegen wenig Gemeinsamkeiten haben.

Die im darauffolgenden Schritt an sie herangetragene Aufgabe, Ursachen für die Verhaltensergebnisse der Stimulusperson zu benennen, können sie anschließend unvoreingenommen, d.h. ohne Rücksichten auf die eigene Selbsteinschätzung bewältigen.

Angesichts der Beschränkung der vorliegenden Untersuchung auf die Erfassung von Ähnlichkeitsbeurteilung und Attribution durch ein 'Papier und Bleistift'-Verfahren und ihres ohnehin eher explorativen Charakters - mit neu entwickelten Erhebungsinstrumenten werden intraindividuelle Attributionstendenzen in einem freien

Antwortformat erfaßt - kann eine solche Interpretation natürlich nur mit Vorsicht vertreten werden. Vor ihrem Hintergrund lassen sich jedoch auch die methodischen Ansätze und Ergebnisse einer Vielzahl bereits vorliegender Arbeiten zum Problem des "self-serving bias" bei der Beurteilung fremder Handlungsergebnisse beleuchten.

Wie die Durchsicht des empirischen Materials gezeigt hat, sind Laboruntersuchungen zum Nachweis selbstwertbezogener Voreingenommenheiten gegenüber stärker realitätsbezogenen Feldstudien weit in der Überzahl. Laboruntersuchungen werfen jedoch bei aller methodischen Überlegenheit hinsichtlich der Kontrollierbarkeit der experimentellen Bedingungen Probleme bezogen auf die inhaltliche Aussagekraft der Ergebnisse auf.

Sie konzipieren Attributionsaufgaben als isolierte Einzelanforderungen und werden ihrer Einbettung in die sozialen Alltagsinteraktionen, bei denen die Suche nach Verhaltensklärungen mit anderen Interaktionsaspekten wie etwa Ähnlichkeits- und Sympathierelationen verknüpft sind, nicht gerecht. Die Vernachlässigung sozialer Vergleichsprozesse von Seiten der Attributionsforschung ist als ein Effekt dieser isolierten Betrachtung der Kausalattribution aufzufassen und läßt sich sicherlich auch mit der vorherrschenden kognitiven Orientierung bei der Analyse kausaler Schlußfolgerungsprozesse in Verbindung bringen.

Diejenigen Studien, die Kausalattributionen auf dem Hintergrund der Beziehung zwischen Handelndem und Beobachter analysieren (vgl. Kapitel 2.2.3.1) belegen jedoch die Bedeutung sozialer Interaktionsaspekte. MEDWAY & LOWE (1976) zeigten, daß Beobachter den Erfolg einer ihnen sympathischen Vergleichsperson stärker intern attribuierten als ihren eigenen Erfolg, während der Erfolg eines ihnen unsympathischen Gegenübers stärker extern attribuiert wurde als der eigene Erfolg. Für Mißerfolg ließ sich dagegen ein umgekehrtes Attributionsmuster nachweisen. Auch TAYLOR & KOIVUMAKI (1976) bestätigen dieses Ergebnis und belegen zusätzlich, daß sich die Neigung zu positiver Beurteilung bei zunehmendem Bekanntheitsgrad der Interaktionspartner verstärkt. Der Kausalattribution kommt von daher bei der Entwicklung und Intensivierung interper-

sonaler Beziehungen als Ausdrucksform von Sympathie oder Antipathie eine besondere Bedeutung zu (vgl. auch LEVINGER & SNOEK, 1977).

In der Mehrzahl der angeführten Studien zur Attribution fremder Verhaltensergebnisse aus der Beobachter-Perspektive wurden die Vpn lediglich zur Kausalattribution aufgefordert, wodurch das Spektrum möglicher relevanter Beurteilungsdimensionen von vornherein auf einen einzigen Aspekt begrenzt wurde. Es bleibt bei diesem Vorgehen jedoch offen, welche anderen sozialen Kognitionen im Beurteiler durch die jeweils handelnde Person ausgelöst und im Dienste selbstwertbezogener Bedürfnisse verzerrt werden; da nur nach den Kausalattributionen als Endergebnis der Erklärungs-bildung gefragt wird, kann über den Prozeß der Urteilsentstehung mit seinen das Ergebnis bestimmenden Zwischenschritten keine Aussage gemacht werden. Es ist denkbar, daß die Ähnlichkeitsbeziehung zwischen Beurteiler und Stimulusperson in einem solchen Zwischenschritt beurteilt und dann als intervenierende Variable wirksam wird, deren Einfluß aus den Kausalattributionen allein nicht abzulesen ist.

Diese Argumentation zielt auf die Frage ab, ob es sinnvoll ist, die Analyse motivationaler Voreingenommenheiten im Urteilsverhalten des naiven Psychologen allein auf den Attributionsprozeß zu beschränken und hier das entscheidende Kriterium selbstwertbezogener Voreingenommenheiten anzusetzen. Als Alternative stellt sich die Forderung nach einer Einbettung von Kausalinterpretationen in ein umfassendes Modell naiver Verhaltenstheorien im Dienste sozialer Orientierungsleistungen (vgl. ANTAKI, 1981), zu dem abschließend einige erste Anhaltspunkte zusammengestellt werden sollen.

Theoretische Ausgangsbasis auch dieser modifizierten Konzeption des "self-serving bias" ist die Annahme, daß Individuen an soziale Beurteilungs- und Vergleichsprozesse mit der 'Voreinstellung' herangehen, ihr eigenes Selbstwertgefühl zu schützen, positive Schlußfolgerungen in bezug auf die eigene Person zu suchen, negative dagegen zu vermeiden. Entscheidend ist, daß sie dieses Bedürfnis im Rahmen der sozialen Interaktion befriedigen können.

An welchem Aspekt des Interaktionsprozesses sie hierbei ansetzen - ob an der Kausalinterpretation, der Ähnlichkeit oder auch der subjektiven Definition der Bedeutsamkeit der Interaktionsthematik zum Beispiel -, hängt von verschiedenen, noch näher zu spezifizierenden Bedingungen auf seiten des Beurteilers und der Situation ab. Als ein möglicher Bedingungsfaktor - dessen Bedeutung in der Attributionsforschung in anderem Zusammenhang wiederholt belegt wurde - ist die Auffälligkeit ("salience") der verschiedenen Interaktions- und Beurteilungsaspekte (vgl. TAYLOR & FISKE, 1978). Wenn die Aufmerksamkeit des Beurteilers etwa auf die gemeinsamen Merkmale zwischen ihm selbst und dem Interaktionspartner gerichtet wird, so manifestiert sich das Bedürfnis nach Selbstwerterhaltung in der subjektiven Ähnlichkeitsdefinition als Reaktion auf den auffälligsten Interaktionsaspekt. Auch die Reihenfolge, mit der Reize und Informationen dargeboten werden, ist als Determinante der Auffälligkeit nachgewiesen worden (PRYOR & KRISS, 1977).

Bezogen auf die vorliegende Untersuchung ließe sich von der "salience"-Hypothese aus argumentieren, daß die an die Vpn als erste herangetragene Aufforderung zur Ähnlichkeitsbeurteilung die höchste Auffälligkeit besaß und deshalb zur Befriedigung des Bedürfnisses nach Selbstwerterhaltung und -steigerung herangezogen wurde.

Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung lassen sich zwar nicht als unmittelbare Bestätigung der "self-serving bias"-Hypothese in ihrer in der Attributionsforschung vertretenen Formulierung auffassen, belegen jedoch klar den Einfluß motivationaler Einflußfaktoren in sozialen Vergleichs- und Beurteilungsprozessen und wenden sich damit gegen einen ausschließlich informationstheoretischen Erklärungsansatz der Attribution. In der abschließenden Diskussion wurde der Versuch unternommen, Ansatzpunkte für ein modifiziertes motivationstheoretisches Konzept zur Erklärung von Attributionsleistungen und seiner empirischen Überprüfung aufzuzeigen. Selbstwertbezogene Voreingenommenheiten werden hierin als Ausdruck einer individuellen Urteilsstrategie verstanden, die in unterschiedlichen Teilaspekten sozialer Interaktionsprozesse -

wie etwa sozialem Vergleich und Attribution - zum Ausdruck kommt.

Wie anhand der Beurteilung der subjektiven Ähnlichkeit gezeigt werden konnte, wird diese Urteilsstrategie besonders bezogen auf solche Interaktionsthematiken aktualisiert, die für das Individuum von hoher persönlicher Bedeutsamkeit sind. Auch dieser Befund spricht gegen eine ausschließlich kognitive Determination sozialer Beurteilungsprozesse.

Die von beiden Parteien mit einem Wahrheits- und Ausschließlichkeitsanspruch geführte Kontroverse um motivationstheoretische vs. informationstheoretische Erklärungsansätze der Kausalattribution könnte von dieser Überlegung her einen neuen Aspekt erhalten: stärker als die Grundsatzfrage nach der 'reinen' kognitiven Natur des Attributionsprozesses gegenüber der Annahme motivationaler Voreingenommenheiten sollte das Problem in den Mittelpunkt rücken, die Bedingungen zu spezifizieren, unter denen sich das individuelle Bedürfnis nach Selbstwerterhaltung gerade im Prozeß der Kausalinterpretation von Verhalten und Verhaltenskonsequenzen niederschlägt.

A N H A N G

4 Anhang: Untersuchungsmaterialien

1. Ausgangsversion der Zentralitätsskala in der Voruntersuchung
(S = Item der Skala 'Sozialkontakte'; L = Item der Skala 'Leistung')
1. (S) Es macht mir nicht allzuviel aus, wenn andere mich für stur halten.
2. (L) Wenn andere Menschen bei einer Aufgabe erfolgreich sind, kann ich mich ehrlich mit ihnen freuen.
3. (L) Wegen der Vorbereitung auf ein Examen wäre ich bereit, auf den gewohnten Sommerurlaub zu verzichten.
4. (S) Wenn jemand sagt, ich könne nicht gut auf andere eingehen, verletzt mich das sehr.
5. (L) In meine Arbeit investiere ich nur so viel Energie, wie unbedingt nötig ist.
6. (S) Wenn ich mit Freunden Urlaub mache, ist es mir sehr wichtig, auch mal etwas allein zu unternehmen.
7. (L) Wenn mir etwas mißlingt, ertappe ich mich häufiger bei Entschuldigungen und Ausreden.
8. (S) Die wichtigeren Dinge in meinem Leben tue und erlebe ich allein.
9. (L) Ich merke häufig, daß ich meine Fähigkeiten und Erfolge im Gespräch mit anderen durchblicken lassen.
10. (S) Einer meiner Grundsätze ist, mich aus den Problemen anderer herauszuhalten.
11. (L) Jemand, von dem ich weiß, daß er mich menschlich schätzt, aber für untüchtig hält, käme als Freund nicht in Frage.
12. (S) Es kommt vor, daß ich Ärger herunter schlucke, um mir nicht die Sympathie meines Gegenübers zu verscherzen.
13. (L) Wenn es darum geht, Probleme zu lösen, bin ich meist der Letzte, der aufgibt.
14. (S) Ich lehne es ab, mich gleich mit jedem zu duzen.
15. (L) Für Menschen, die es in ihrem Beruf weit gebracht haben, empfinde ich große Bewunderung.
16. (S) Ich bemühe mich, zu Leuten, mit denen ich zusammenarbeite, auch eine persönliche Beziehung herzustellen.

17. (S) Ich fühle mich eigentlich am wohlsten, wenn ich meine Ruhe habe und keinen zu sehen brauche.
18. (L) Was andere über meine Leistungen denken, interessiert mich nicht besonders.
19. (S) Wenn jemand meine Unterstützung braucht, denke ich nicht daran, ob es mir gelegen kommt oder nicht.
20. (L) Ich könnte mir vorstellen, mich mehrere Wochen so in eine Arbeit zu vertiefen, daß für keine Verabredung mehr Zeit wäre.
21. (L) Mehr zu leisten als andere, ist für mich persönlich nicht so wichtig.
22. (S) Wenn ich die Wahl habe, gehe ich lieber allein spazieren als mit anderen.
23. (S) Es ist mir wichtig, daß andere sich auf mich verlassen können.
24. (L) Wenn ich mir vorgenommen habe zu arbeiten, lasse ich mich nicht zu einem Treffen mit Freunden überreden.
25. (L) In der Gegenwart sehr erfolgreicher Menschen fühle ich mich sehr unwohl.
26. (S) Der Kontakt mit Freunden und Bekannten ist eine meiner wichtigsten Beschäftigungen.
27. (L) Wenn ich mich mit anderen vergleiche, nehme ich meist deren Erfolg im Beruf oder im Studium als Maßstab.
28. (S) Wenn ich Schwierigkeiten habe, zu jemandem Kontakt zu finden, denke ich viel darüber nach, was ich anders machen könnte.
29. (L) Wenn ich bei einer Aufgabe erfolglos bin, fühle ich mich als Versager auf der ganzen Linie.
30. (L) Es interessiert mich zu erfahren, mit welchen Noten andere eine Prüfung gemacht haben.
31. (S) Es beschäftigt mich oft, was andere über mich und mein Verhalten denken.
32. (L) Wenn ich ein Ziel nicht erreicht oder eine Aufgabe nicht gut beendet habe, setze ich alles daran, es doch noch zu schaffen.
33. (S) Ich finde, meinen Beziehungen zu anderen tut es gut, wenn man sich nicht zu häufig sieht.

34. (L) Ich bin leicht bei meinem Ehrgeiz zu packen.
35. (S) Wenn ich merke, daß mich jemand unsympathisch findet, berührt mich das nicht besonders.
36. (L) Arbeit ist für mich ein notwendiges Übel, dem man sich eben nicht entziehen kann.
37. (S) Es gibt viele Dinge in meinem Leben, die auch meine Freunde nichts angehen.
38. (L) Ich bin zufrieden, wenn meine Leistungen nicht schlechter als der Durchschnitt sind.
39. (S) Wenn neue Nachbarn einziehen, bemühe ich mich, mit ihnen ins Gespräch zu kommen.
40. (L) Wenn ich bei einer Aufgabe nicht besonders gut abschneide, mache ich mir hinterher Vorwürfe.
41. (S) Für den Zusammenhalt meines Freundeskreises würde ich viel Zeit und Energie verwenden.
42. (L) Es kommt häufig vor, daß ich eine Arbeit nicht zu Ende führe, weil mir etwas wichtigeres dazwischenkommt.
43. (S) Mir ist es lieber, andere Leute auf Distanz zu halten und nicht zu schnell Freundschaften anzufangen.
44. (L) Ich finde es wichtig, auch zu Prüfungszeiten noch für Freunde und Bekannte ansprechbar zu sein.
45. (S) Wenn mich jemand als Einzelgänger bezeichnen würde, wäre ich sehr betroffen.
46. (L) Es fällt mir leicht, von meinen Mißerfolgen zu berichten.
47. (S) Ich denke oft, daß es schön wäre, mehr Freunde und Bekannte zu haben.
48. (L) Wenn ich mich mit einer Aufgabe befasse, steht mein Ansehen auf dem Spiel.
49. (S) Wenn es mir schlecht geht, richtet mich der Gedanke, bei Freunden Verständnis zu finden, meist schnell wieder auf.
50. (L) Ich merke manchmal, daß ich weniger erfolgreiche Menschen nicht so ernst nehme.
51. (S) Ich würde gern in einer Wohngemeinschaft leben, um möglichst viel Zeit zusammen mit anderen verbringen zu können.
52. (L) Ich male mir manchmal aus, wie es sein wird, bei einer Aufgabe als Bester abzuschneiden.
53. (S) Wenn ich merke, daß jemand bei einer Feier allein in ei-

ner Ecke steht, habe ich das Bedürfnis, mich um ihn zu kümmern.

54. (L) Auch bei meinen Hobbys ist es mir wichtig, so gut wie möglich zu sein.
55. (S) Meine eigenen Probleme versuche ich immer mit mir selbst auszumachen.
56. (L) Ich bemühe mich, um Prüfungen, die ich vor mir habe, so wenig wie möglich Aufhebens zu machen.
57. (L) Beim Arbeiten stelle ich sehr hohe Anforderungen an mich selbst.
58. (S) Es macht mir nicht allzuviel aus, wenn man mich nicht auf Anhieb sympathisch findet.
59. (L) Wenn ein Freund bei einer Prüfung besser abschneidet als ich, kann das unsere Freundschaft beeinträchtigen.
60. (S) Wenn ich einen Streit miterlebe, biete ich mich oft als Vermittler an.

2. Fragebogen der Hauptuntersuchung zur Erfassung der Zentralität und der Kausalattribution

Instruktion:

Im Rahmen einer empirischen Studie möchten wir untersuchen, in welcher Weise Menschen zu Meinungen und Verhaltensweisen anderer Personen Stellung nehmen. Dabei bitten wir Sie um Ihre Unterstützung.

Auf den folgenden Seiten finden Sie einige häufig gehörte Aussagen, in denen Meinungen und Verhaltensweisen von Menschen zum Ausdruck kommen. Uns interessiert es zu erfahren, ob Sie diesen Aussagen zustimmen oder sie ablehnen. Sie haben die Möglichkeit, jeder Äußerung stark, mittel oder schwach zuzustimmen oder sie schwach, mittel oder stark abzulehnen.

Zur Verdeutlichung ein Beispiel:

"Ich verbringe meinen Urlaub am liebsten zu Hause."

Wenn Sie diesem Satz zustimmen, können Sie zwischen drei Stufen der Zustimmung wählen:

Ich stimme voll zu	3
Ich stimme zu	2
Ich stimme eher zu	1

Wenn Sie diesen Satz ablehnen, können Sie zwischen drei Stufen der Ablehnung wählen:

Ich lehne eher ab	1
Ich lehne ab	2
Ich lehne voll ab	3

Bitte markieren Sie Ihre Stellungnahme zu jeder Aussage am rechten Rand durch Ankreuzen und lassen Sie keine Äußerung aus.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

	3	2	1	1	2	3
	Ich stimme voll zu	Ich stimme zu	Ich stimme eher zu	Ich lehne eher ab	Ich lehne ab	Ich lehne voll ab
1. Wenn jemand sagt, ich könne nicht gut auf andere eingehen, verletzt mich das sehr.	3	2	1	1	2	3
2. Für Menschen, die es in ihrem Beruf weit gebracht haben, empfinde ich große Bewunderung.	3	2	1	1	2	3
3. Die wichtigeren Dinge in meinem Leben tue und erlebe ich allein.						
4. Was andere über meine Leistungen denken, interessiert mich nicht besonders.						
5. Ich fühle mich eigentlich am wohlsten, wenn ich meine Ruhe habe und keinen zu sehen brauche.						
6. Mehr zu leisten als andere, ist für mich persönlich nicht so wichtig.						
7. Der Kontakt zu Freunden und Bekannten ist eine meiner wichtigsten Beschäftigungen.						
8. In der Gegenwart sehr erfolgreicher Menschen fühle ich mich oft unwohl.						
9. Ich könnte mir vorstellen, mich mehrere Wochen so in eine Arbeit zu vertiefen, daß für keine Verabredung Zeit wäre.						
10. Wenn ich mich mit anderen vergleiche, nehme ich meist deren Erfolg im Beruf oder im Studium als Maßstab.						
11. Wenn ich bei einer Aufgabe erfolglos bin, fühle ich mich als Versager auf der ganzen Linie.						
12. Ich finde, meinen Beziehungen zu anderen tut es gut, wenn man sich nicht zu häufig sieht.						
13. Es interessiert mich zu erfahren, mit welchen Noten andere eine Prüfung gemacht haben.						
14. Wenn neue Nachbarn einziehen, bemühe ich mich, mit ihnen ins Gespräch zu kommen.						

15. Ich bin leicht bei meinem Ehrgeiz zu packen. 3 2 1 1
16. Für den Zusammenhalt meines Freundeskreises würde ich viel Zeit und Energie investieren.
17. Wenn ich bei einer Aufgabe nicht besonders gut abschneide, mache ich mir hinterher Vorwürfe.
18. Mir ist es lieber, andere Leute auf Distanz zu halten und nicht zu schnell Freundschaften zu schließen.
19. Wenn mich jemand als Einzelgänger bezeichnen würde, wäre ich sehr betroffen.
20. Ich merke manchmal, daß ich weniger erfolgreiche Menschen nicht so ernst nehme.
21. Ich würde gerne in einer Wohngemeinschaft leben, um möglichst viel Zeit zusammen mit anderen verbringen zu können.
22. Auch bei meinen Hobbies ist es mir wichtig, so gut wie möglich zu sein.
23. Ich male mir manchmal aus, wie es sein wird, bei einer Aufgabe als Bester abzuschneiden.
24. Es macht mir nicht allzuviel aus, wenn man mich nicht auf Anhieb sympathisch findet.
25. Beim Arbeiten stelle ich sehr hohe Anforderungen an mich selbst.

Der folgende Teil des Fragebogens umfaßt die **Attributionsskala:**
(**Ä+ / Ä-**: hohe/geringe Ähnlichkeit;
L+ / L-: Erfolg/Mißerfolg im Leistungsbereich;
S+ / S-: positiver/ negativer Eindruck bei Sozialkontakten.)

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen in kurzen Schilderungen eine Reihe von Personen vor. Diese Personen befinden sich entweder in Situationen, die sie meistern können und in denen keine Probleme auftreten, oder in Situationen, in denen sie Schwierigkeiten haben und negative Erfahrungen machen.

Wir möchten im Anschluß an jede Schilderung an Sie die Frage richten, wie hoch Sie die Ähnlichkeit zwischen sich selbst und der beschriebenen Person einschätzen und wie Sie sich das Verhalten der Person erklären.

Zur Einschätzung der Ähnlichkeit zwischen der beschriebenen Person und Ihnen selbst steht Ihnen eine Beurteilungsskala zur Verfügung, die von 1 (sehr ähnlich) bis 6 (sehr unähnlich) reicht.

Zu der Frage, wie Sie sich das Verhalten der Person erklären, bitten wir Sie um eine kurze, u.U. stichwortartige Antwort. Bitte überlegen Sie dabei nicht zu lange, sondern richten Sie sich nach Ihrem spontanen Eindruck.

(Die im folgenden aufgeführten Items bilden die Attributions-
skala für männliche Versuchspersonen.)

1. Jan studiert im 1. Semester Jura. In seiner Freizeit spielt er begeistert Geige. Bei einem Uni-Rundgang entdeckt er ein Plakat des Studentenorchesters: in der nächsten Woche ist ein Termin für das Vorspiel neuer Interessenten angesetzt. Noch zehn Tage zum Üben. Jan nimmt sich zu Hause zwei kurze Stücke vor, die er vor langer Zeit schon einmal gespielt hat. Als es so weit ist, zittern ihm die Hände. Aber die Stücke sind nicht zu schwer gewählt. Der Dirigent ist zufrieden und bietet Jan einen Platz im Studentenorchester an. (L+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Jan Ihnen selbst

sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Jan den Platz im Orchester bekommt? (Stichwort genügt).

2. Frau W. ist seit über 20 Jahren Verkäuferin in einem Modegeschäft. Seit etwa einem Jahr arbeitet sie mit einer jüngeren Kollegin zusammen, mit der sie sich nicht gut versteht. Frau W. hat den Eindruck, die Kollegin beanspruche immer die günstigste Zeit für die Mittagspause und lasse den anderen damit nur die ungünstigen Zeiten, sehr früh oder sehr spät, übrig. Als die Kollegin Geburtstag hat, beteiligt sich Frau W. nicht an dem Geschenk, für das in der Abteilung gesammelt wird, und kann sich auch nicht zu einem Glückwunsch durchringen. (S-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau W. Ihnen selbst

sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß sich Frau W. der Kollegin gegenüber in dieser Weise verhält?

3. Uwe, Student der Medizin, wird in der Vorlesung vom Professor nach vorn gerufen, um den Patienten kurz zu untersuchen und anschließend eine Diagnose zu stellen. Uwe hat keine Idee, ist verwirrt, und der Professor fragt ihn, was er denn bisher gelernt hätte. Uwe ist ganz niedergeschlagen und verkriecht sich in seinem Stuhl. (L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Uwe Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Uwe mit der Untersu-
chung nicht zurechtkommt?

4. Herrmann ist zu einer Fete eingeladen. Er freut sich darauf, weil er dann seinen Examensvorbereitungen für einen Abend entkommen kann. Als er nur unbekannte Gesichter sieht, ist er zunächst enttäuscht. Dann stellt der Gastgeber ihm einen seiner Freunde vor. Herrmann beginnt ein Gespräch, auf das der andere bereitwillig eingeht. Bald haben sich weitere Gesprächsteilnehmer eingefunden, und Herrmann freut sich über die neue Bekanntschaft. (S+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Herrmann Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herrmann auf der Fete
so schnell Anschluß findet?

5. Frau K., eine 45-jährige Buchhalterin, bewirbt sich um eine neue Stelle. Sie ist sehr aufgeregt und macht sich Sorgen, ob sie einen guten Eindruck machen wird. Sie versucht sich sorgfältig vorzubereiten und holt sich Ratschläge bei Kolleginnen, wie sie die Situation möglichst gut bewältigen kann. Bei dem Vorstellungsgespräch nimmt ihr die freundliche Art des Personalchefs einen Teil ihrer Angst. Sie überwindet ihre Nervosität und bekommt die Stelle. (L+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau K. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Frau K. die Stelle
bekommt?

6. Thomas, 25, hat gerade sein erstes juristisches Staatsexamen gemacht. Auf der lange geplanten Examensfete mit seinen Freunden fragt jemand Thomas, wie denn die Prüfung gelaufen sei. Thomas fängt nun an, den Verlauf des Examens in allen Einzelheiten zu schildern; seine Zuhörer langweilen sich allmählich und sind nur zu höflich, um Thomas zu unterbrechen. Plötzlich bemerkt Thomas, daß er die anderen schon eine ganze Weile mit seinem Vortrag gelangweilt hat, und schweigt betroffen. (S-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Thomas Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Thomas' Bericht die anderen gelangweilt hat?

7. Karl ist Mitte zwanzig und Student der Pharmazie. In den Semesterferien arbeitet er immer in einer Apotheke. Als er diesmal eine Woche da ist, wird der Kollege, mit dem er zusammenarbeitet und der auch die Zusammenarbeit der anderen Angestellten organisiert, krank. Der Besitzer der Apotheke überträgt Karl die Verantwortung für den reibungslosen organisatorischen Ablauf während der Geschäftszeit und betont die Kooperationsbereitschaft der übrigen Angestellten. Anfangs ist Karl unsicher, doch dann schafft er es, die anfallenden Aufgaben zu erledigen. (L+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Karl Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Karl das Arbeitspensum bewältigt?

8. Frau W., 52 Jahre, ist Hausfrau und paßt zweimal in der Woche auf ihren Enkel auf. Heute hat sie schon morgens Ärger mit ihrem Mann gehabt, sie ist in schlechter Stimmung. Als die Tochter den Enkelsohn bringt, kann Frau W. ihren Unmut kaum verbergen. Sie setzt den Kleinen in seinen Kinderstuhl und will mit

der Hausarbeit beginnen, doch das Kind beginnt zu schreien. Frau W. redet ihm gut zu, doch als das nichts hilft, gibt sie ihm erst einen Klaps, dann schlägt sie fester zu. Das Kind schreit immer lauter, und Frau W. würde am liebsten davonlaufen. (S-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau W. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Frau W. die Nerven verliert?

9. Johannes, 24, nutzt wie in den vorigen Jahren die Semesterferien im Frühjahr zu einem Skiurlaub in den Dolomiten. Am Ende des Urlaubs findet ein Gästeskiennen statt, an dem Johannes teilnehmen will. Am Morgen des Rennens ist die Piste tief verschneit und damit schwierig zu befahren, aber Johannes hofft trotzdem auf einen guten Platz. Als er an der Reihe ist, stürzt er schon nach dem zweiten Tor und scheidet aus. (L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Johannes Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Johannes so früh ausscheidet?

10. Frau O. ist Abteilungsleiterin in einer kleinen Gemeindeverwaltung. Sie ist sehr aufgebracht über eine Mitarbeiterin, die schon zum dritten Mal innerhalb kurzer Zeit eine wichtige Sache verschlampt hat. Nachdem sich ihr Ärger etwas gelegt hat, fragt sie die Mitarbeiterin, ob sie nicht zusammen in die Kaffeepause gehen wollten. Beim Kaffeetrinken bringt Frau O. ihren Ärger zur Sprache und überlegt mit der Mitarbeiterin, wie sich solche Probleme in Zukunft vermeiden lassen. Das Gespräch verläuft in einem freundlichen Ton, die Mitarbeiterin sieht Frau O.s Kritik als berechtigt an und beteuert, ihr Verhalten in Zukunft zu ändern. (S+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau O. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Frau O. ihre Kritik
erfolgreich vorbringen kann?

11. Frau N. ist 41 Jahre alt und muß aus gesundheitlichen Gründen ihren Beruf als Krankengymnastin aufgeben. Zunächst ist Frau N., die allein für ihre beiden Kinder zu sorgen hat, deprimiert und hat kaum Hoffnung, eine neue Stellung zu finden. Es gelingt ihr jedoch, eine Möglichkeit zu finden, sich zur Bürokräftin umschulen zu lassen. Die neuen Kollegen machen ihr den Neuanfang leicht. Nach einigen Monaten Ausbildungszeit wird Frau N. bei ihrer neuen Firma fest angestellt. (L+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau N. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Frau N. ihre berufliche Krise überwindet?

12. Kurt wohnt mit einem Kommilitonen zusammen in einer 2-Zimmer-Wohnung. Anfangs gefiel es ihm, daß häufig jemand zu Besuch kam und er über seinen Kommilitonen neue Leute kennenlernte. Seit kurzem hat sein Mitbewohner eine Freundin, Elke, die viel Zeit bei ihnen zubringt, aber Kurt sehr unsympathisch ist. Als er sich eines Morgens wieder darüber ärgert, daß sich Elke in der Küche Frühstück macht, wird es Kurt zuviel: er sagt ihr, er habe es satt, schon morgens früh in den eigenen vier Wänden von fremden Leuten umgeben zu sein. (S-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Kurt Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Kurt sich Elke gegenüber in dieser Weise verhält?

13. Dieter ist 22 und studiert Pädagogik. Er soll ein Referat halten und die anschließende Diskussion leiten. Als er an dem Tag den Seminarraum betritt, bekommt er Herzklopfen und feuchte Hände. Er hat Angst, vor so vielen Leuten vielleicht nicht sprechen zu können. Der Seminarleiter spricht ein paar einleitende Worte, die Dieter beruhigen. Er konzentriert sich auf seinen Vortrag, vergißt seine anfängliche Nervosität und freut sich über die lebhaftige Diskussion, die er durch sein Referat angeregt hat. (L+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Dieter Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß das Referat bei den Kommilitonen gut ankommt?

14. Klaus, 24, steht kurz vor dem Staatsexamen. Nach einem anstrengenden Uni-Tag will er noch kurz vor Ladenschluß etwas einkaufen. Überall ist großes Gedränge, und Klaus fühlt sich sehr gehetzt. Da sieht er im Gedränge einen Bekannten, den er seit längerer Zeit nicht gesehen hat und der jetzt auf ihn zukommt. 'Nur das jetzt nicht', denkt Klaus. Als der Bekannte auf ihn zukommt, sagt Klaus nur kurz 'guten Tag', wendet sich ab und verschwindet in der Menge. (S-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Klaus Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Klaus dem Bekannten aus dem Weg geht?

15. Stephan, Germanistikstudent, arbeitet in den Semesterferien auf einer Baustelle, um sich das fehlende Geld zur Finanzierung seines Studiums zu verdienen. Schon nach einer Woche merkt er, daß ihm die ungewohnte körperliche Arbeit zu anstrengend ist. Vor Rückenschmerzen kann er nachts kaum schlafen. Als er das erste Mal zu spät zum Arbeitsplatz kommt, muß er einen Rüffel einstecken. Als er dann auch noch die Mittagspause ausdehnt, um sich zu erholen, sagt ihm der Polier, er brauche morgen nicht mehr wiederzukommen. (L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Stephan Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Stephan die Kündigung bekommt?

16. Martin studiert Sprachen. Nach einem zweisemestrigen Auslandsaufenthalt wird er, wieder zu Hause, von einem Bekannten zu einer Geburtstagsfeier eingeladen. Da er von allen Festteilnehmern nur ganz wenige kennt, steht er zunächst etwas verlorren herum, wird dann jedoch in ein Gespräch einbezogen, zu dem er aufgrund seiner Auslandserfahrung einiges beitragen kann. Dies wird von den anderen mit Interesse zur Kenntnis genommen, und einige nehmen sich vor, Martin später noch einmal darauf anzusprechen. Schon nach kurzer Zeit fühlt sich Martin von seinen neuen Bekannten anerkannt. (S+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Martin Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Martins Gesprächsbeitrag bei den anderen Interesse findet?

17. Frau V. ist 52 Jahre alt und Verkäuferin in der Schmuckabteilung eines Warenhauses. Eine jüngere Kundin wendet sich an Frau V., sie will eine Perlenkette kaufen. Frau V. zeigt ihr verschiedene Modelle, doch die Kundin ist unentschlossen. Frau V. hat das Gefühl, im Gespräch mit der Kundin nicht den richtigen Ton zu treffen. Es gelingt ihr nicht, die Kundin von der Qualität der Perlen zu überzeugen. Die Kundin geht grußlos davon. Da bemerkt Frau V., daß der Abteilungsleiter die ganze Zeit in der Nähe gestanden hat. (L-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau V. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Frau V. der Kundin keine Kette verkaufen kann?

18. Frau G., 43 und Hausfrau, wartet beim Mittagessen auf ihren 10-jährigen Sohn, der aus der Schule kommt. Dieser berichtet stolz, daß er in der Mathematikarbeit eine '2' geschrieben hat. Frau G., die sich am Morgen wieder einmal über die Unordnung geärgert hat, die im Zimmer ihres Sohnes herrscht, ist noch immer böse. Sie guckt wortlos von ihrem Teller auf und ißt weiter. Den enttäuscht-traurigen Gesichtsausdruck ihres Sohnes sieht sie nicht. (S-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau G. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß sich Frau G. ihrem Sohn gegenüber so abweisend verhält?

19. Peter, Theologiestudent im 2. Semester, ist zur Fahrprüfung angetreten. Da er außerhalb seines Studienortes bei seinen Eltern wohnt, wäre ein Führerschein für ihn sehr wichtig. Beim Starten würgt er beim ersten Mal den Motor ab, danach fährt er langsam, um nur nichts falsch zu machen. Als der Prüfer von 'bummeln' spricht, gibt er so heftig Gas, daß er beinahe eine gelbe Ampel übersieht und nach einer Vollbremsung merkt, wie weich seine Knie sind. Er hat das Gefühl, man wolle ihn hereinlegen. Als er sich beim Linksabbiegen in einer Einbahnstraße falsch einordnet, fordert der Prüfer ihn auf, an den Rand zu fahren und auszusteigen. Peter müsse es noch einmal versuchen.

(L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Ihnen Peter
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Peter durch die Fahrprüfung fällt?

20. Frau M. ist Kassierererin in einem großen Supermarkt. Kurz vor Ladenschluß hat sich an ihrer Kasse eine lange Schlange gebildet. Da versucht eine Dame sich vorzudrängen, was andere Kunden verhindern wollen und lautstark kritisieren. Frau M. steht hinter ihrer Kasse auf, schiebt sich bis zu den Kampfahnen vor und bittet die Dame in ruhigem Ton, sich hinten anzustellen, was diese wortlos tut. (S+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau M. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß nach Frau M.s Eingreifen die Ruhe wieder hergestellt ist?

21. Frau E., 57, ist Verkäuferin. Aus gesundheitlichen Gründen wechselt sie innerhalb ihrer Firma auf eine Bürotätigkeit über, bei der sie zum ersten Mal einen männlichen Kollegen hat, der schon länger dort arbeitet. Sie fühlt sich unsicher, der Umgangston, den sie von den Kolleginnen her gewohnt ist, erscheint ihr unpassend. Ihr etwas herrischer Ton ist bei dem Kollegen schon auf Widerstand gestoßen und bemängelt worden. Frau E. hat große Schwierigkeiten, sich umzustellen und möchte am liebsten an ihren alten Arbeitsplatz zurück. (S-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau E. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Frau E. mit dem neuen Kollegen Schwierigkeiten hat?

22. Ernst, 23, studiert Pädagogik und sucht Befragungspersonen für eine Untersuchung von Persönlichkeitsmerkmalen von Männern, die sich einer Männergruppe angeschlossen haben. Heute abend versucht er beim Treffen einer Gruppe mit 12 Mitgliedern Interessenten für seine Untersuchung zu finden. Anfangs erlebt Ernst die ihm gegenüberstehenden Personen als feindliche Gruppe, doch dann sieht er auch einige freundliche Gesichter. Er berichtet immer lebhafter von seinem Anliegen und bemüht sich, der Gruppe zu vermitteln, wie wichtig und hilfreich ihre Mitarbeit für ihn sei. Es melden sich zum Schluß 9 Personen für die Teilnahme an seiner Untersuchung. (S+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Ernst Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Ernst so viele Personen für seine Befragung gewinnen kann?

23. Michael, Germanistikstudent im 1. Semester, hat das für nächste Woche fällige Referat lange vor sich hergeschoben. Als die Zeit bedrohlich knapp wird, schreibt er in einer Gewaltaktion ein grobes Gerüst in einem Anlauf nieder und verabredet sich für den Abend mit einem strebsameren Kommilitonen, der ein ähnliches Thema zu bearbeiten hat und das Referat bereits fertig hat. Die beiden sprechen Michaels Konzept durch und ergänzen es an einigen Stellen, die Michael später noch ausarbeitet. Nach einigen Wochen bekommt er sein Referat vom Seminarleiter zurück, mit lobenden Kommentaren und einer guten Note. (L+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Michael Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Michael für sein Referat eine gute Note bekommt?

24. Frau St. ist seit einiger Zeit pensioniert. Einmal in der Woche geht sie mit ihrem fünfjährigen Enkelsohn zum Schwimmen. Das ist für Frau St. jedesmal ein anstrengendes Unternehmen, sie ist kleine Kinder nicht mehr gewöhnt. Wie jedesmal will der Enkel auch heute nicht in das kalte Wasser. Frau St. wird ungeduldig, es fällt ihr schwer, ruhig zu bleiben. Schließlich schreit sie das Kind an, das darauf zu weinen beginnt. Alle Umstehenden schauen neugierig zu. (S-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau St. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Frau St. die Geduld verliert?

25. Nach längerer Wartezeit hat Johannes, 26, endlich einen Medizin-
studienplatz bekommen. Er studiert die ersten Semester mit In-
teresse und hat den Eindruck, den Anforderungen gewachsen zu
sein, auch wenn er neben dem Studium zusammen mit seiner Frau
den 2-jährigen Sohn betreuen muß. Trotz vieler Aussprachen sieht
sich Johannes mit seiner Frau in einer Konkurrenzsituation: sie
studiert auch Medizin, ist drei Semester weiter und hat das Phy-
sikum bereits bestanden. Als er sich zum Physikum anmeldet, ist
er unsicher. Drei Wochen nach der Prüfung erfährt er das Ergeb-
nis: er ist durchgefallen. (L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Johannes Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Johannes durch das
Physikum fällt?

26. Frau M. sieht sich von den 5 Lehrlingen der Firma umringt. "Sie
als langjährige Mitarbeiterin können doch am ehesten etwas aus-
richten." Es geht um die Fahrtkosten zur Schule, die die Lehr-
linge selbst tragen müssen, während in den meisten anderen Be-
trieben die Firma die Kosten übernimmt. Zunächst fühlt sich Frau
M. in die Enge getrieben, doch dann denkt sie, an ihrer Stelle
hätte ich auch Angst, zum Chef zu gehen, und außerdem ist ihr
Anliegen berechtigt. Als sie aus dem Chefbüro kommt, um den
Lehrlingen einen positiven Bescheid zu überbringen, fühlt sie
sich zufrieden. (S+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Frau M. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Frau M. den Chef
überzeugt?

Alter:

Geschlecht:

(Die im folgenden aufgeführten Items bilden die Attributionsskala für weibliche Versuchspersonen.)

1. Herr L., 63, hat viele Jahre erfolgreich als Handelsvertreter gearbeitet. Da seit einiger Zeit die Zahl seiner Abschlüsse zurückgeht, befürchtet er, allmählich zu alt für seinen Beruf zu werden. Als er wieder einmal dem Geschäftsführer einer Firma gegenübersteht, mit der er immer seine besten Abschlüsse getätigt hat, merkt er, daß es ihm schwerfällt, den richtigen Weg zur Darstellung seiner Produkte zu finden. Der Geschäftsführer läßt sich von seinen Ausführungen nicht überzeugen, weist auch auf die schlechte wirtschaftliche Lage des Unternehmens hin. Am Ende der Verhandlungen wird nur ein Vertrag über einen Bruchteil der früheren Verträge abgeschlossen. (L-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr L. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr L. den Geschäftsführer nicht überzeugen kann? (Stichwort genügt)

2. Herr W. ist seit zwanzig Jahren Verkäufer in einem Herrenmodengeschäft. Seit etwa einem Jahr arbeitet er mit einem jüngeren Kollegen zusammen, mit dem er sich nicht gut versteht. Er hat den Eindruck, der Kollege beanspruche immer die günstigste Zeit für die Mittagspause und ließe den anderen damit nur die ungünstigeren Zeiten, sehr früh oder sehr spät, übrig. Als der Kollege Geburtstag hat, beteiligt sich Herr W. nicht an dem Geschenk, für das in der Abteilung gesammelt wird, und kann sich auch nicht zu einem Glückwunsch durchringen. (SK-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr W. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß sich Herr W. dem Kollegen gegenüber in dieser Weise verhält?

3. Ulrike, Studentin der Medizin, wird in der Vorlesung vom Professor nach vorn gerufen, um den Patienten kurz zu untersuchen und anschließend eine Diagnose zu stellen. Ulrike hat keine Idee, ist verwirrt, und der Professor fragt sie, was sie denn bisher gelernt hätte. Ulrike ist ganz niedergeschlagen, geht auf ihren Platz zurück und verkriecht sich in ihrem Stuhl. (L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Ulrike Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Ulrike mit der Untersuchung nicht zurechtkommt?

4. Karola ist zu einer Fete eingeladen. Sie freut sich darauf, weil sie dann ihren Examensvorbereitungen für einen Abend entkommt. Als sie nur unbekannte Gesichter sieht, ist sie zunächst enttäuscht. Dann stellt der Gastgeber ihr einen seiner Freunde vor. Karola beginnt ein Gespräch, auf das ihr Gegenüber bereitwillig eingeht. Bald haben sich weitere Gesprächsteilnehmer eingefunden, und Karola freut sich über die neue Bekanntschaft. (Sk+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Karola Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Karola auf der Fete so bald Anschluß findet?

5. Herr K., ein 45-jähriger Buchhalter, bewirbt sich um eine neue Stelle. Er ist sehr aufgeregt und macht sich Sorgen, ob er einen guten Eindruck machen wird. Er versucht sich sorgfältig vorzubereiten und holt sich Ratschläge bei Kollegen, wie er die Situation möglichst gut bewältigen kann. Bei dem Vorstellungsgespräch nimmt ihm die freundliche Art des Personalchefs einen Teil seiner Angst. Er überwindet seine Nervosität und bekommt die Stelle. (L+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr K. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr K. die Stelle bekommt?

6. Martina, 24, hat gerade ihr erstes Staatsexamen als Juristin gemacht. Auf der lange geplanten Examensfete mit ihren Freunden fragt jemand, wie denn die Prüfung gelaufen sei. Martina fängt nun an, den Verlauf der Prüfung in allen Einzelheiten zu schildern; ihre Zuhörer langweilen sich allmählich und sind nur zu höflich, um Martina zu unterbrechen. Plötzlich merkt Martina, daß sie die anderen durch ihren langen Vortrag gelangweilt hat und schweigt betroffen. (SK-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Martina Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Martina die anderen gelangweilt hat?

7. Karin ist Mitte Zwanzig und Studentin. In den Semesterferien arbeitet sie immer bei einer Bank. Als sie diesmal eine Woche da ist, wird die Kollegin, mit der sie zusammenarbeitet, krank. Der Abteilungsleiter überträgt Karin die Verantwortung und sagt, er und die übrigen Mitarbeiter stünden ihr jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Anfangs ist Karin unsicher, doch dann schafft sie es, die anfallende Arbeit zu erledigen. (L+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Karin Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Karin das Arbeitspensum bewältigt?

8. Herr E., 57 Jahre, ist Maschinenschlosser. Aus gesundheitlichen Gründen wechselt er innerhalb seines Betriebes auf eine Bürotätigkeit über, bei der er zum ersten Mal auch mit weiblichen Kollegen zusammenarbeitet. Er fühlt sich unsicher, der rauhe Ton, den er gewohnt ist, erscheint ihm unpassend. Sein autoritärer Befehlston ist von den Kollegen schon mehrfach bemängelt worden. Herr E. hat große Schwierigkeiten, sich umzustellen und möchte am liebsten an seinen alten Arbeitsplatz zurück. (SK-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr E. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr E. mit den neuen
Kollegen Schwierigkeiten hat?

9. Obwohl Herr R., 41, nicht studiert hat, ist es ihm gelungen, innerhalb weniger Jahre in seinem Betrieb eine wichtige Stellung zu erringen. Er wird von seinem Chef beauftragt, den Besuch einer Gruppe von ausländischen Kollegen vorzubereiten und zu organisieren, die den Betrieb besuchen wollen. Herr R. übernimmt diese Aufgabe gern, die er als Gelegenheit sieht, sein Ansehen in der Firma zu festigen. Als es so weit ist, geht bei dem Besuch der Kollegen fast alles daneben, von der Führung durch den Betrieb bis hin zum Mittagessen. Der Chef macht aus seinem Ärger kein Hehl. (L-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr R. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herrn R.s Vorbereitungen mit einem Fehlschlag enden?

10. Eva, 27 und Physikstudentin, steht schon vor dem Prüfungsraum. Ihre letzte Diplomprüfung soll gleich stattfinden. Eva ist nervös, sie schwankt zwischen Sicherheit und Angst und

fragt sich, ob es wohl auch diesmal klappen wird. Der Prüfer stellt seine Fragen klar und präzise. Eva wird ruhiger und merkt, daß sie etwas zu den Fragen zu sagen hat. Sie hat auch diese Prüfung gut geschafft und ist sehr erleichtert. (L+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Eva Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Eva die Prüfung gut besteht?

11. Herr N. ist 41 Jahre alt und muß aus gesundheitlichen Gründen seinen Beruf als Maurer aufgeben. Zunächst ist Herr N., Vater von drei Kindern, deprimiert und hat kaum Hoffnung, eine neue Stellung zu finden. Es gelingt ihm jedoch, eine Möglichkeit zu finden, sich zum Busfahrer umschulen zu lassen. Die neuen Kollegen machen ihm den Neuanfang leicht. Nach einigen Monaten Ausbildungszeit wird Herr N. als Busfahrer bei den städtischen Verkehrsbetrieben eingestellt. (L+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr N. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr N. seine berufliche Krise überwindet?

12. Elisabeth wohnt mit einer Kommilitonin zusammen in einer 2-Zimmer-Wohnung. Anfangs gefiel es ihr, daß häufig Leute zu Besuch kamen und sie über ihre Kommilitonin neue Bekannte kennenlernte. Seit kurzem hat ihre Mitbewohnerin einen Freund, Harald, der viel Zeit bei ihnen zubringt, aber Elisabeth sehr unsympathisch ist. Als sie sich eines Morgens wieder darüber ärgert, daß sich Harald in der Küche Frühstück macht, wird es Elisabeth zu viel: sie sagt ihm, sie habe es satt, schon morgens früh in den eigenen vier Wänden immer von fremden Leuten

umgeben zu sein. (SK-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Elisabeth Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß sich Elisabeth Harald
gegenüber in dieser Weise verhält?

13. Ursula ist 25 und studiert Pädagogik. Sie soll ein Referat halten und die anschließende Diskussion leiten. Als sie an dem Tag den Seminarraum betritt, bekommt sie Herzklopfen und feuchte Hände. Der Seminarleiter spricht ein paar einleitende Worte, die Ursula beruhigen. Sie konzentriert sich auf ihren Vortrag, vergißt ihre anfängliche Nervosität und freut sich über die lebhaftige Diskussion, die sie durch ihr Referat angeregt hat.
(L+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Ursula Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß das Referat bei den
Kommilitonen gut ankommt?

14. Marianne, 24, steht kurz vor dem Staatsexamen. Nach einem anstrengenden Uni-Tag will sie noch kurz vor Ladenschluß etwas einkaufen. Überall ist großes Gedränge, und Marianne fühlt sich immer mehr gehetzt. Da sieht sie im Gedränge eine Bekannte, die sie längere Zeit nicht gesehen hat und die jetzt auf sie zukommt. 'Nur das jetzt nicht', denkt Marianne. Als die Bekannte mit einem 'Hallo Marianne' auf sie zukommt, sagt Marianne nur kurz 'Guten Tag', wendet sich ab und verschwindet in der Menge. (SK-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Marianne Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Marianne der Bekannten

aus dem Weg geht?

15. Stephanie, Germanistikstudentin, arbeitet in den Semesterferien in einer Bäckerei, um sich das fehlende Geld zur Finanzierung ihres Studiums zu verdienen. Schon nach einer Woche merkt sie, daß ihr das lange Stehen zu anstrengend ist: vor Rückenschmerzen kann sie nachts kaum schlafen. Als sie das erste Mal zu spät zum Arbeitsplatz kommt, muß sie einen Rüffel einstecken; als sie dann auch noch die Mittagspause ausdehnt, um sich zu erholen, sagt ihr der Chef, sie brauche morgen nicht mehr wieder zu kommen. (L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Stephanie Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Stephanie von ihrem
Chef die Kündigung bekommt?

16. Monika studiert Sprachen. Nach einem zweisemestrigen Auslandsaufenthalt wird sie, wieder zu Hause, von einer Bekannten zu einer Examensfeier eingeladen. Da sie von allen Festteilnehmern nur ganz wenige kennt, steht sie zunächst etwas verloren herum, wird dann jedoch von einem Bekannten in ein Gespräch miteinbezogen, zu dem sie aufgrund ihrer Auslandserfahrung einiges beitragen kann. Dies wird von vielen mit Interesse zur Kenntnis genommen, und einige nehmen sich vor, Monika später noch einmal darauf anzusprechen. Schon nach kurzer Zeit fühlt sich Monika von den neuen Bekannten anerkannt. (SK+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Monika Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Monikas Gesprächsbeitrag bei den anderen Interesse findet?

17. Herr V. ist 52 Jahre alt und Verkäufer in der Herrenkonfektionsabteilung eines Warenhauses. Ein jüngerer Kunde wendet sich an Herrn V.; er will einen schwarzen Anzug kaufen. Herr V. zeigt ihm verschiedene Modelle, doch der Kunde ist unentschlossen. Herr V. hat das Gefühl, im Gespräch mit dem Kunden nicht den richtigen Ton zu treffen. Es gelingt ihm nicht, den Kunden von der Qualität seiner Anzüge zu überzeugen. Der Kunde geht grußlos davon. Da bemerkt Herr V., daß der Abteilungsleiter die ganze Zeit in der Nähe gestanden hatte. (L-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr V. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr V. dem Kunden
keinen Anzug verkaufen kann?

18. Herr G. ist 43 und technischer Zeichner. Er wartet beim Mittagessen auf seinen 10-jährigen Sohn, der aus der Schule nach Hause kommt. Dieser berichtet stolz, er habe in der Mathematik-Arbeit eine '2' geschrieben. Herr G., der am Morgen im Büro Ärger gehabt hat, guckt nur mürrisch von seinem Teller auf und ist wortlos weiter. Den enttäuscht-traurigen Gesichtsausdruck seines Sohnes sieht er nicht. (SK-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr G. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß sich Herr G. seinem
Sohn gegenüber so abweisend verhält?

19. Ursula, Theologiestudentin im 2. Semester, ist zur Fahrprüfung angetreten. Da sie außerhalb ihres Studienortes bei den Eltern wohnt, wäre ein Führerschein für sie sehr wichtig. Beim Starten würgt sie erst einmal den Motor ab, danach fährt sie langsam, um nur nichts falsch zu machen. Als der Prüfer von 'Bummeln' spricht, gibt sie so heftig Gas, daß sie beinahe eine gelbe

Ampel übersieht und nach einer Vollbremsung merkt, wie weich ihre Knie sind. Sie hat das Gefühl, man wolle sie hereinlegen. Als sie sich beim Linksabbiegen in einer Einbahnstraße falsch eingeordnet hat, fordert der Prüfer sie auf, an den Rand zu fahren und auszusteigen: Ursula müsse es noch einmal versuchen. (L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Ursula Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Ursula durch die Fahrprüfung fällt?

20. Herr M. bedient an der Fleischtheke eines großen Supermarktes. Kurz vor Ladenschluß hat sich vor der Wurstabteilung eine lange Schlange gebildet. Da versucht eine Dame sich vorzudrängen, was andere Kunden verhindern wollen und lautstark kritisieren. Herr M. läßt einen Moment seine Arbeit liegen, kommt um die Theke herum und schiebt sich bis zu den Kampfhähnen vor. Er bittet die Dame ruhig, aber bestimmt, sich hinten anzustellen, was diese wortlos tut. (SK+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr M. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß nach Herrn M.s Eingreifen die Ruhe wieder hergestellt ist?

21. Herr B. ist Versicherungskaufmann. Mit seinen 42 Jahren glaubt er, daß es allmählich Zeit für ihn wird, in seinem Beruf voranzukommen. Der Abteilungsleiter, sein Vorgesetzter, steht kurz vor der Pensionierung und B. hofft, sein Nachfolger zu werden. Er hat jedoch Angst, daß ihm vielleicht ein jüngerer Kollege vorgezogen werden könnte. In dieser Situation wird er von seinem Chef zu einem Gespräch gebeten, in dem er seine Vorstellungen über die Umstellung der Kundenkar-

tei, die seit längerem diskutiert wird, erläutern soll. Anschließend erfährt er, daß es ein 'Probegespräch' gewesen ist: der Chef stellt ihm den Abteilungsleiter-Posten in Aussicht.

(L+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr B. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr B. als neuer Abteilungsleiter vorgesehen wird?

22. Herr D., 61, besitzt einen Friseursalon. Eine seiner Stammkundinnen legt Wert darauf, immer von ihm persönlich bedient zu werden. Heute ist sie zum Haarfärben gekommen. Während das Färbemittel einwirkt, erzählt die Kundin detailliert von ihrem letzten Urlaub. Herr D. bemüht sich, freundlich auf sie einzugehen; dabei vergißt er, das Färbemittel abzuspülen. Als es ihm einfällt, holt er es hastig nach. Als die Kundin fertig ist, zeigt sich, daß der Färber zu intensiv gewirkt hat. Die Kundin ist über ihr strohblondes Haar erbost und kündigt an, den Friseur zu wechseln. (L-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr D. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?
- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr D. der Kundin die Haare nicht richtig färbt?

23. Sabine, Germanistikstudentin im ersten Semester, hat das für nächste Woche fällige Referat lange vor sich hergeschoben. Als die Zeit bedrohlich knapp wird, schreibt sie in einer Gewaltaktion ein grobes Gerüst in einem Anlauf nieder und verabredet sich für den Abend mit einer Kommilitonin, die ein Parallelreferat zu halten hat und damit bereits fertig ist. Die beiden sprechen Sabines Konzept durch und ergänzen es an einigen Stellen, die Sabine später noch etwas ausarbeitet. Nach einigen Wochen bekommt sie ihr Referat vom Seminarleiter zurück, mit

lobendem Kommentar und guter Note. (L+/Ä+)

- Glauben Sie, daß Sabine Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Sabine für ihr Referat
eine gute Note bekommt?

24. Herr St. ist seit einiger Zeit pensioniert. Einmal in der Woche geht er mit seinem fünfjährigen Enkel zum Schwimmen. Das ist für Herrn St. jedesmal ein anstrengendes Unternehmen, er ist kleine Kinder nicht mehr gewöhnt. Wie jedesmal will der Enkel auch heute nicht in das kalte Wasser. Herr St. wird ungeduldig, es fällt ihm schwer, ruhig zu bleiben. Schließlich schreit er das Kind an, das darauf zu weinen anfängt. Alle Umstehenden schauen neugierig zu. (SK-/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr St. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr St. die Geduld verliert?

25. Nach längerer Wartezeit hat Ilse, 26, endlich einen Medizin-Studienplatz bekommen. Sie studiert die ersten Semester mit Interesse und hat den Eindruck, den Anforderungen gewachsen zu sein, obwohl sie neben dem Studium zusammen mit ihrem Mann den 2-jährigen Sohn betreuen muß. Trotz vieler Ausprachen sieht sich Ilse mit ihrem Mann in einer Konkurrenzsituation: er studiert auch Medizin, ist 3 Semester weiter als sie und hat das Physikum bereits bestanden. Als Ilse sich zum Physikum anmeldet, ist sie unsicher. Drei Wochen nach der Prüfung erfährt sie das Ergebnis: sie ist durchgefallen. (L-/Ä+)

- Glauben Sie, daß Ilse Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Ilse durch das Physikum fällt?

26. Herr M. sieht sich von seinen Lehrlingen umringt. "Sie als langjähriger Mitarbeiter können doch am ehesten etwas ausrichten." Es geht um die Fahrtkosten zur Schule, die die Lehrlinge selber tragen müssen, während in den meisten anderen Betrieben die Firma die Kosten übernimmt. Zuerst fühlt sich Herr M. etwas in die Enge getrieben, dann denkt er sich, an ihrer Stelle habe er auch Angst, zum Chef zu gehen, und außerdem sei ihr Anliegen berechtigt. Als er dann aus dem Chefbüro kommt, um den Lehrlingen einen positiven Bescheid zu überbringen, fühlt er sich zufrieden. (SK+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr M. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß Herr M. den Chef überzeugt?

27. Herr Z. ist seit 25 Jahren Krankenpfleger auf der chirurgischen Abteilung. Daneben führt er im Rahmen der Krankenpflegerausbildung praxisbezogenen Unterricht durch. In diesem Jahr hat er einen Kurs, der ihm besonders sympathisch ist. Die angehenden Krankenpfleger/innen sind interessiert und arbeiten mit. Herr Z. gibt sich bei der Vorbereitung besondere Mühe und ergänzt den Unterricht durch Erfahrungen aus seiner langjährigen Praxis. Bei der Abschlußprüfung vor einem Ärztegremium fallen seine Schüler durch breites Wissen auf. Herr Z. wird von seinen Schülern und den Ärzten gelobt. (L+/Ä-)

- Glauben Sie, daß Herr Z. Ihnen selbst
sehr ähnlich 1 2 3 4 5 6 sehr unähnlich ist?

- Woran liegt es Ihrer Meinung nach, daß die Schüler von Herrn Z. so gut abschneiden?

5 Literaturverzeichnis

- AJZEN, I. Attribution of dispositions to an actor: Effects of perceived decision freedom and behavioral utilities. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, 18, 144-156.
- AJZEN, I., & FISHBEIN, M. A Bayesian analysis of attribution processes. *Psychological Bulletin*, 1975, 82, 261-277.
- AJZEN, I., DALTO, C.A., & BLYTH, D.P. Consistency and bias in the attribution of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 1871-1876.
- ANDERSON, N.H., & BUTZIN, C.A. Performance = motivation x ability: An integration-theoretical analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 1974, 598-604.
- ANTAKI, Ch. (ed.) *The Psychology of Ordinary Explanations of Social Behaviour*. London: Academic Press, 1981.
- ANTAKI, C., & FIELDING, G. Research on ordinary explanations. In C. ANTAKI (ed.), 1981, 27-55.
- ARKIN, R.M., GLEASON, J.M., & JOHNSTON, S. Effects of perceived choice, expected outcome, and observed outcome of an action on the causal attributions of actors. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1976, 12, 151-158.
- ARKIN, R.M., GABRENYA, W.K., & MCGARVEY, B. The role of social perspective in perceiving the causes of success and failure. *Journal of Personality*, 1978, 46, 762-777.
- ARKIN, R.M., GABRENYA, W.K., APPELMAN, A.S., & COCHRAN, S.T. Self-presentation, self-monitoring, and the self-serving bias in causal attribution. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1979, 5, 73-76.
- ARKIN, R.M., & MARUYAMA, G.M. Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology*, 1979, 71, 85-93.
- 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*, 1980, 38, 23-35.
- ARNOLD, W., EYSENCK, H.J., & MEILI, R. *Lexikon der Psychologie: Stichwort 'Phänomenales Feld'*. Freiburg: Herder, 1980, Bd. 2, 1599-1600.
- ARROWOOD, A.J., & FRIEND, R. Other factors determining the choice of a comparison other. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1969, 5, 233-239.

- ASENDORPF, J., & WALLBOTT, H.G. Maße der Beobachterübereinstimmung: Ein systematischer Vergleich. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 1979, 10, 243-252.
- BACKMAN, C.W. Promises unfulfilled - The premature abandonment of promising research. In R. GILMOUR, & S.DUCK (eds.) The Development of Social Psychology. London: Academic Press, 1980, 163-179.
- BAILEY, R.C., HELM, B., & GLADSTONE, R. The effects of success and failure in a real life setting: Performance, attribution, affect, and expectancy. Journal of Personality, 1975, 89, 137-147.
- BAR-TAL, D., & FRIEZE, I.H. Attributions of success and failure for actors and observers. Journal of Research in Personality, 1976, 10, 256-265.
- BAR-TAL, D., & FRIEZE, I.H. Achievement motivation for males and females as a determinant of attributions for success and failure. Sex Roles, 1977, 3, 301-313.
- BECK, A.T. Depression: Clinical, Experimental, and Theoretical Aspects. New York: Harper & Row, 1967.
- BECKMAN, L. Effects of students' performance on teachers' and observers' attributions of causality. Journal of Educational Psychology, 1970, 61, 76-82.
- BEM, D.J. Self-perception theory. In L. BERKOWITZ (ed.) Advances in Experimental Social Psychology. New York: Academic Press, 1972, Vol. 6, 2-62.
- BERGLER, R. Psychologie stereotyper Systeme. Bern: Huber 1966.
- BERGLER, R. Vorurteile - erkennen, verstehen, korrigieren. Köln: Deutscher Instituts-Verlag, 1976.
- BERNSTEIN, W.M., STEPHAN, W.G., & DAVIS, M.H. Explaining attributions for achievement: A path analytic approach. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 1810-1821.
- BERSCHIED, E., & WALSTER, E.H. Interpersonal Attraction. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 2nd ed. 1978.
- BEUTEL, P., KÜFFNER, H., RÖCK, E., & SCHUBÖ, W. SPSS 7 - Statistik-Programm für die Sozialwissenschaften. Stuttgart: G. Fischer, 2. Aufl. 1978.
- BIERBRAUER, G. Effect of set, perspective, and temporal factors in attribution. Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, 1973.

- BIERHOFF-ALFERMANN, D. et al. Unerklärbarkeit des Mißerfolgs: Eine Variante defensiver Attribution. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 1980, 11, 60-68.
- BIRD, A.M., & BRAME, J.M. Self-versus team attributions: A test of the 'I'm ok, but the team's so-so' phenomenon. Research Quarterly, 1978, 49, 260-268.
- BOWERMAN, W.R. Subjective competence: The structure, process and function of self-referent causal attributions. Journal for the Theory of Social Behaviour, 1978, 8, 45-75.
- BRADLEY, G. WEARY Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 56-71.
- BREHM, S. Anwendung der Sozialpsychologie in der klinischen Praxis. Bern: Huber 1980.
- BRICKMAN, P., & BULMAN, R.J. Pleasure and pain in social comparison. In J.M. SULS, & R.L. MILLER (eds.), 1977, 149-186.
- BROCKNER, J., & HULTON, A.B. How to reverse the vicious cycle of self-esteem: The importance of attentional focus. Journal of Experimental Social Psychology, 1978, 14, 564-578.
- BROWN, D.W. Adolescent attitudes and lawful behavior. Public Opinion Quarterly, 1974, 38, 98-106.
- BURKE, J.P. On causal attribution - The interactive relationship between self-esteem and task performance. Social Behavior and Personality, 1978, 6, 211-221.
- BUSS, A.R. Causes and reasons in attribution theory. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 1311-1321.
- BYRNE, D. The Attraction Paradigm. New York: Academic Press 1971.
- CAMPBELL, D.T., & FISKE, D.W. Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. Psychological Bulletin, 1959, 56, 81-105.
- CARROLL, J.S. Causal attributions in expert parole decisions. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 1501-1511.
- CARVER, C.S., DEGREGORIO, E.D., & GILLIS, R. Field-study evidence of an ego-defensive bias in attribution among two categories of observers. Personality and Social Psychology Bulletin, 1980, 6, 44-50.
- CIALDINI, B. et al. Basking in reflected glory: Three (football) field studies. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34, 366-375.

- COHEN, J. A coefficient of agreement for nominal scales. *Educational and Psychological Measurement*, 1960, 20, 37-46.
- CONGER, A.J. Integration and generalization of Kappas for multiple raters. *Psychological Bulletin*, 1980, 88, 322-328.
- COOPER, H.M., & BURGER, J.M. How teachers explain students' academic performance: A categorization of free response academic attributions. *American Educational Research Journal*, 1980, 17, 95-109.
- CUNNINGHAM, J.D., STARR, P.A., & KANOUSE, D.A. Self as actor, active observer, and passive observer: Implications for causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 1146-1152.
- DARLEY, J.M., & GOETHALS, G.R. People's analyses of the outcomes of ability-linked performances. In L. BERKOWITZ (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press, 1980, Vol. 13, 1-37.
- DAVIS, M.E., & STEPHAN, W.G. Attributions for exam performance. *Journal of Applied Social Psychology*, 1980, 10, 235-248.
- DEAUX, K., & TAYNOR, J. Evaluation of male and female ability: Bias works both ways. *Psychological Reports*, 1973, 32, 261-262.
- DEAUX, K., & EMSWILLER, T. Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What's skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 29, 80-85.
- DEAUX, K., & FARRIS, E. Attributing causes for one's own performances: The effects of sex, norms, and outcome. *Journal of Research in Personality*, 1977, 11, 59-72.
- DECI, E.L. *Intrinsic Motivation*. New York: Plenum Press, 1975.
- DUVAL, S., & WICKLUND, R.A. *A Theory of Objective Self-Awareness*. New York: Academic Press, 1972.
- DUVAL, S., & WICKLUND, R.A. Effects of objective self-awareness on attribution of causality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1973, 9, 17-31.
- DUVAL, S., & HENSLEY, V. Extension of objective self-awareness theory: The focus of attention - causal attribution hypothesis. In J.H. HARVEY, W. ICKES, & R.F. KIDD (eds.), Vol. 1, 1976, 165-198.

- EISEN, S.V. Actor-observer differences in information inference and causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 261-272.
- EISER, J.R. *Cognitive Social Psychology*. London: McGraw-Hill, 1980.
- ELIG, T.W., & FRIEZE, I.H. A multi-dimensional coding scheme for coding and interpreting perceived causality for success and failure events. Abstracted in: *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, 1975a, 5, 313 (Ms. No. 1069).
- ELIG, T.W., & FRIEZE, I.H. A multi-dimensional coding scheme of causal attributions in social and academic situations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1975b, 1, 94-96.
- ELIG, T.W., & FRIEZE, I. H. Measuring causal attributions for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 621-634.
- ENDER, P.B., & BOHART, A.C. Attributions of success and failure. *Psychological Reports*, 1974, 35, 275-278.
- EVANS, R.G. Reactions to threat by defensive and congruent internals and externals: A self-esteem analysis. *Journal of Research in Personality*, 1980, 14, 76-90.
- FALBO, T., & BECK, R.C. Naive psychology and the attributional model of achievement. *Journal of Personality*, 1979, 47, 185-195.
- FAZIO, R.H. Motives for social comparison: The construction-validation distinction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 1683-1698.
- FEATHER, N.T. Attribution of responsibility and valence of success and failure in relation to initial confidence and task performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 13, 129-144.
- FEATHER, N.T. Positive and negative reactions to male and female success and failure in relation to the perceived status and sex-typed appropriateness of occupations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 536-548.
- FEATHER, N.T., & SIMON, J.G. Attribution of responsibility and valence of outcome in relation to initial confidence and success and failure of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971a, 18, 173-188.

- FEATHER, N.T., & SIMON, J.G. Causal attributions for success and failure in relation to expectancies of success based upon selective or manipulative control. *Journal of Personality*, 1971b, 39, 527-541.
- FEATHER, N.T., & SIMON, J.G. Luck and the unexpected outcome: A field replication of laboratory outcomes. *Australian Journal of Psychology*, 1972, 24, 113-117.
- FEATHER, N.T., & SIMON, J.G. Fear of success and causal attribution for outcome. *Journal of Personality*, 1973, 41, 525-542.
- FEATHER, N.T., & SIMON, J.G. Reactions to male and female success and failure in sex-linked occupations: Impressions of personality, causal attributions, and perceived likelihood of different consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 20-31.
- FELSON, R.B., & BOHRNSTEDT, G.W. Attributions of ability and motivation in a natural setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, 799-805.
- FENIGSTEIN, A., SCHEIER, M.F., & BUSS, A.H. Private and public self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1975, 43, 522-527
- FESTINGER, L. A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 1954, 7, 117-140.
- FITCH, G. Effects of self-esteem, perceived performance, and choice on causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 16, 311-315.
- FITTS, W.H. Tennessee (Department of Mental Health) Self-Concept Scale. Nashville: Counselor Recordings and Tests, 1964.
- FONTAINE, G. Causal attribution in simulated vs. real situations: When are people logical, when are they not. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, 1021-1029.
- FORSYTH, D.R. The functions of attributions. *Social Psychology Quarterly*, 1980, 43, 184-189.
- FORSYTH, D.R., & SCHLENKER, B.R. Attributional egocentrism following performance of a competitive task. *Journal of Social Psychology*, 1977, 102, 215-222.
- FORSYTH, D.R., BERGER, R.E., & MITCHELL, T. The effects of self-serving vs. other-serving claims of responsibility on attraction and attribution in groups. *Social Psychology Quarterly*, 1981, 44, 59-64.

- FREY, D. (Hrsg.) *Kognitive Theorien der Sozialpsychologie*. Bern: Huber, 1978.
- FRIEND, R.M., & GILBERT, J. Threat and fear of negative evaluation as determinants of locus of control. *Journal of Personality*, 1973, 41, 328-340.
- FRIEZE, I.H. Causal attributions and information seeking to explain success and failure. *Journal of Research in Personality*, 1976, 10, 293-305.
- FRIEZE, I.H., SHOMO, K.H., & FRANCIS, W.D. Determinants of subjective feelings of success. Paper presented at the Learning Research and Development Center Conference, Pittsburgh, PA., October 1979.
- GALPER, R.E. Turning observers into actors: Differential causal attributions as a function of 'empathy'. *Journal of Research in Personality*, 1976, 10, 328-335.
- GILL, D.L. Success-failure attributions in competitive groups: An exception to egocentrism. *Journal of Sport Psychology*, 1980, 2, 106-114.
- GILMOR, T.M., & REID, D.W. Locus of control and causal attribution for positive and negative outcomes on university examinations. *Journal of Research in Personality*, 1979, 13, 154-160.
- GLEASON, J.M., ARKIN, R.M., & SHAVER, K.G. Information-processing and motivated distortion in the attribution of causality for success and failure. *Social Behavior and Personality*, 1979, 7, 9-15.
- GOCHMAN, J.R., & SMITH, R.E. Attraction and behavioral outcome as determinants of observer attributions. *Representative Research in Social Psychology*, 1979, 9, 114-121.
- GOETHALS, G.R., & DARLEY, J.M. Social comparison theory: An attributional approach. In J.M. SULS, & R.L. MILLER (eds.) 1977, 259-278.
- GOODMAN, L.A., & KRUSKAL, W.H. Measures of association for cross-classifications. *Journal of the American Statistical Association*, 1954, 49, 723-764.
- GOULD, R., BROUNSTEIN, P.J., & SIGALL, H. Attributing ability to an opponent: Public aggrandizement and private denigration. *Sociometry*, 1977, 40, 254-261.
- GREEN, S.E., & GROSS, A.E. Self-serving biases in implicit evaluations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1979, 5, 214-217.

- GREENBERG, J., & ROSENFELD, D. Whites' ethnocentrism and their attributions for the behavior of blacks: A motivational bias. *Journal of Personality*, 1979, 47, 643-657.
- GREENWALD, A.G. The totalitarian ego. *American Psychologist*, 1980, 35, 603-618.
- GRUDER, C.L. Determinants of social comparison choices. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1971, 7, 473-489.
- GRUDER, C.L. Choice of comparison persons in evaluating oneself. In J.M. SULS, & R.L. MILLER (eds.) 1977, 21-41.
- GUIOT, J.M. Some comments on social comparison. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 1978, 8, 29-43.
- HAISCH, J. Vollständigkeit der Attributionsanalyse und Ursachen delinquenten Verhaltens: Zur Vorhersage der Strafzumessung durch Juristen und Laien. *Psychologie und Praxis*, 1981, 25, 1-9.
- HAISCH, J., & FREY, D. Die Theorie sozialer Vergleichsprozesse. In D. FREY (Hrsg.) 1978, 75-96.
- HAKMILLER, K.L. Threat as determinant of downward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, Suppl. 1, 1966, 32-39.
- HAMILTON, V.L. Intuitive psychologist or intuitive lawyer? Alternative models of the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, 767-772.
- HANSEN, R.D. Commonsense attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, 996-1009.
- HANSEN, R.D., & DONOGHUE, J.M. The power of consensus: Information derived from one's own and others' behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 294-302.
- HARRIS, B., & HARVEY, J.H. Attribution theory: From phenomenal causality to the intuitive social scientist and beyond. In Ch. ANTAKI (ed.) 1981, 57-95.
- HARVEY, J.H., ICKES, W.J., & KIDD, R.F. New Directions in Attribution Research. Hillsdale, N.J.: L. Erlbaum, Vol. 1, 1976; Vol. 2, 1978.
- HARVEY, J.H., ICKES, W., & KIDD, R.F. (eds.) A conversation with Edward E. Jones and Harold H. Kelley. In - (eds.) Vol. 2, 1978, 371-388.

- HARVEY, J.H., & TUCKER, J.A. On problems with the cause-reason distinction in attribution theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 1441-1446.
- HASTORF, A., SCHNEIDER, D., & POLEFKA, J. *Person Perception*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1970.
- HAYS, W.L. *Statistics for the Social Sciences*. London: Holt, Rinehart & Winston, 2nd ed., 1973.
- HECKHAUSEN, H. *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer, 1980.
- HEIDER, F. Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 1944, 51, 358-374.
- HEIDER, F. Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 1946, 21, 107-112.
- HEIDER, F. *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley, 1958. Dt.: *Psychologie der interpersonalen Beziehungen*. Stuttgart: Klett-Cotta, 1977.
- HENNING, H.J. Ein Verfahren zur Beurteilung qualitativer Hypothesen in Diagnose und Prognose. Bericht aus dem Psychologischen Institut der Universität Bonn, Heft 8, Bonn, 1979.
- HERKNER, W. *Attribution - Psychologie der Kausalität*. Bern: Huber, 1980.
- HERRMANN, T. *Psychologie als Problem*. Stuttgart: Klett-Cotta, 1979.
- HERZBERGER, S.D. The attributor's unprompted use of strength and direction of consensus information. *Social Behavior and Personality*, 1979, 7, 121-128.
- HERZBERGER, S.D., & CLORE, G.L. Actor and observer attributions in a multitrait-multimethod matrix. *Journal of Research in Personality*, 1979, 13, 1-15.
- HILDEBRAND, D.K., LAING, J.D., & ROSENTHAL, H. *Prediction Analysis of Cross-Classifications*. New York: Wiley, 1977.
- HOCHREICH, D.J. Defensive externality and attribution of responsibility. *Journal of Personality*, 1974, 42, 543-557.
- HOLLENBECK, A.R. Problems of reliability in observational research. In: G.P. SACKETT (ed.) *Observing Behavior*. Vol. 2: Data Collection and Analysis Methods. Baltimore: University Park Press, 1978, 79-98.
- HOLM, K. (Hrsg.) *Die Befragung - 5*. München: Franke, 1977.
- HORNER, M. Toward an understanding of achievement-related conflicts in women. *Journal of Social Issues*, 1972, 28, 157-175.

- HOUSER, B.B., & BECKMAN, L.J. The effect of self vs. other involvement and sex-role identity upon the attribution of causality and person perception. *Journal of Social Psychology*, 1978, 105, 217-227.
- ICKES, W., & LAYDEN, M.A. Attributional styles. In H.J. HARVEY, W. ICKES, & R.F. KIDD (eds.) Vol. 2, 1978, 119-152.
- ISO-AHOLA, S. Immediate attributional effects of success and failure in the field: Testing some laboratory hypotheses. *European Journal of Social Psychology*, 1977, 7, 275-296.
- ISO-AHOLA, S., & ROBERTS, G.C. Causal attributions following success and failure at an achievement motor task. *Research Quarterly*, 1977, 48, 542-549.
- IZARD, C.E. *Patterns of Emotions*. New York: Academic Press, 1972.
- JANSSEN, J.P. Studenten: die typischen Versuchspersonen psychologischer Experimente. *Psychologische Rundschau*, 1979, 30, 99-109.
- JELLISON, J., & ARKIN, R. Social comparison of abilities. In J.M. SULS, & R.L. MILLER (eds.) 1977, 235-257.
- JELLISON, J.M., & GREEN, J. A self-presentation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 40, 643-649.
- JOHNSTON, S., CUNNINGHAM, J.D., & PASSER, M.W. Effects of social influence on attributions of success and failure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1975, 1, 100-102.
- JONES, E.E. How do people perceive the causes of behavior. *American Scientist*, 1976, 64, 300-305.
- JONES, E.E. The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist*, 1979, 34, 107-11.
- JONES, E.E., & DAVIS, K.E. From acts to dispositions. In L. BERKOWITZ (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press 1965. Vol. 2, 220-266.
- JONES, E.E., & HARRIS, V.A. The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 1-24.
- JONES, E.E., & NISBETT, R.E. *The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior*. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1972.

- JONES, E.E., et al. Attribution: Perceiving the Causes of Behavior. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1972.
- JONES, E.E., & MCGILLIS, D. Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. In H.J. HARVEY, W. ICKES, & R.F. KIDD (eds.) Vol. 1, 1976, 389-420.
- JONES, S.C., & REAGAN, D.T. Ability evaluation through social comparison. Journal of Experimental Social Psychology, 1974, 10, 133-146.
- KANOUSE, D.E., & HANSON, L.R. Negativity in Evaluations. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1972.
- KANT, I. Kritik der reinen Vernunft. In W. WEISCHEDEL (Hrsg.) Werke, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 4. Aufl. 1956, Bd. 3.
- KASSIN, S.M. Consensus information, prediction, and causal attribution: A review of literature and issues. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 1966-1981.
- KASSIN, S.M., & HOCHREICH, D.J. Instructional set: A neglected variable in attribution research. Personality and Social Psychology Bulletin, 1977, 3, 620-623.
- KELLEY, H.H. Attribution theory in social psychology. In D. LEVINE (ed.) Nebraska Symposium on Motivation 1967. Lincoln: University of Nebraska Press, 1967, 192-241.
- KELLEY, H.H. Causal schemata and the attribution process. In E.E. JONES et al., 1972, 151-174.
- KELLEY, H.H. The process of causal attribution. American Psychologist, 1973, 28, 107-128.
- KELLEY, H.H., & MICHELA, J.L. Attribution theory and research. Annual Review of Psychology, 1980, 31, 457-501.
- KLEINKE, C.L. Self-Perception. San Francisco: Freeman, 1979.
- KNIGHT, J.A., & VALLACHER, R.R. Interpersonal engagement in social perception: The consequences of getting into the action. Journal of Personality and Social Psychology (im Druck).
- KOHR, H.-U. Programmsystem ITAMIS - Itemanalysen nach dem Konzept der klassischen Testtheorie, Version September 1977. München: Sozialwissenschaftliches Institut der Bundeswehr, 1977.

- KRAHE, B., & KRAHE, P. Vorurteilsverminderung durch Unterricht. Essen: Neue Deutsche Schule, 1981.
- KRIPPENDORF, K. Content Analysis. Beverley Hills: Sage, 1980.
- KROVETZ, M.L. Explaining success or failure as a function of one's locus of control. *Journal of Personality*, 1974, 42, 175-189.
- KRUGLANSKI, A.W. The endogenous-exogenous partition in attribution theory. *Psychological Review*, 1975, 82, 387-406.
- KUIPER, N.A. Depression and causal attributions for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, 236-246.
- KUIPER, N.A., & ROGERS, T.B. Encoding personal information: Self-other differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 499-514.
- KULIK, J.A., & TAYLOR, S.E. Premature consensus on consensus: Effects of sample-based vs. self-based consensus information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 38, 871-878.
- LARSON, J.R. Evidence for a self-serving bias in the attribution of causality. *Journal of Personality*, 1977, 45, 430-441.
- LAU, R.R., & RUSSELL, D. Attributions in the sports pages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, 29-38.
- LAUCKEN, U. Naive Verhaltenstheorie. Stuttgart: Klett-Cotta, 1974.
- LEFCOURT, H.M., HOGG, E., STRUTHERS, S., & HOLMES, C. Causal attributions as a function of locus of control, initial confidence, and performance outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, 391-397.
- LERSCH, P. Der Aufbau der Person. München: Barth, 8.Aufl. 1962.
- LESURE, E. Internal-external control and black college students' attributions of causality for own and others' performance. *Psychological Reports*, 1978, 32, 391-397.
- LEVINE, R., REIS, H.T., SUE, E., & TURNER, G. Fear of failure in males: A more salient factor than fear of success in females. *Sex Roles*, 1976, 2, 389-398.
- LEVINGER, G., & SNOEK, J.D. Attraktion in Beziehungen: Eine neue Perspektive in der Erforschung zwischenmenschlicher Anziehung. In G. MIKULA, & W. STROEBE (Hrsg.) *Sympathie, Freundschaft und Ehe*. Bern: Huber 1977, 108-138.
- LILLI, W. Soziale Akzentuierung. Stuttgart: Kohlhammer 1975.
- LILLI, W. Die Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung. In D. FREY (Hrsg.) 1978, 19-46.

- LISCH, R., & KRIZ, J. Grundlagen und Modelle der Inhaltsanalyse. Reinbek: Rowohlt 1978.
- LLOYD, C., & CHANG, A.F. The usefulness of distinguishing between a defensive and a nondefensive external locus of control. Journal of Research in Personality, 1979, 13, 316-325.
- LOWE, C.A., & KASSIN, S.M. A perceptual view of attribution: Theoretical and methodological implications. Personality and Social Psychology Bulletin, 1980, 6, 532-542.
- LUGINBUHL, J., CROWE, D., & KAHAN, J. Causal attributions for success and failure. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 31, 86-93.
- MAJOR, B. Information acquisition and attribution processes. Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 39, 1010-1023.
- MARTHUR, L.A. The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attributions. Journal of Personality and Social Psychology, 1972, 22, 171-193.
- McMAHAN, I. Relationships between causal attributions and expectancy of success. Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 28, 108-114.
- MEDWAY, F.J., & LOWE, C.A. The effect of stimulus person valence on divergent self-other attributions for success and failure. Journal of Research in Personality, 1976, 10, 266-278.
- MENAPACE, R.H., & DOBY, C. Causal attributions for success and failure for psychiatric rehabilitees and college students. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34, 447-454.
- MEYER, J.P. Causal attribution for success and failure: A multivariate investigation of dimensionality, formation, and consequences. Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 38, 704-718.
- MEYER, W.U. Selbstverantwortlichkeit und Leistungsmotivation. Diss. Bochum 1970.
- MEYER, W.U., & SCHMALT, H.D. Die Attributionstheorie. In D. FREY (Hrsg.) 1978, 98-136.
- MIKULA, G. Interpersonale Attraktion. Ein Überblick über den Forschungsgegenstand. In G. MIKULA, & W. STROEBE (Hrsg.) Sympathie, Freundschaft und Ehe. Bern: Huber 1977, 13-40.
- MILGRAM, S. Behavioral study of obedience. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 67, 376-378.
- MILLER, A.G. Perceived freedom and the attribution of attitudes. Representative Research in Social Psychology, 1974, 5, 61-80.
- MILLER, A.G., BAER, R., & SCHONBERG, P. The bias phenomenon in attitude attribution: Actor and observer perspectives. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 1421-1431.

- MILLER, D.T. Ego-involvement and attributions for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 901-906.
- MILLER, D.T. What constitutes a self-serving attributional bias? A reply to Bradley. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, 1221-1223.
- MILLER, D.T., & NORMAN, S.A. Actor-observer differences in perceptions of effective control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 503-515.
- MILLER, D.T., & ROSS, M. Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction. *Psychological Bulletin*, 1975, 82, 213-225.
- MILLER, F.D., SMITH, E.R. & ULEMAN, J. Measurement and interpretation of situational and dispositional attributions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1981, 17, 80-95.
- MILLER, R.L. Preference for social vs. non-social comparison as a means of self-evaluation. *Journal of Personality*, 1977, 45, 343-355.
- MONSON, T.C., & SNYDER, M. Actors, observers, and the attribution process: Toward a reconceptualization. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1977, 13, 89-111.
- NEWCOMB, T., TURNER, R., & CONVERSE, P. *Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1965.
- NEWTSON, D. Dispositional inference from effects of actions: Effects chosen and effects foregone. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1974, 10, 489-496.
- NICHOLLS, J.G. Causal attributions and other achievement-related cognitions: Effects of task outcome, attainment value, and sex. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 379-389.
- NISBETT, R., & ROSS, L. *Human Inference: Strategies and Shortcomings in Social Judgment*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1980.
- OERTER, R. *Moderne Entwicklungspsychologie*. Donauwörth: Auer, 12. Aufl. 1973.
- OPP, K.-D., & SCHMIDT, P. *Einführung in die Mehrvariablenanalyse*. Reinbek: Rowohlt, 1976.

- PANCER, S.M. Causal attributions and anticipated future performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1978, 4, 600-603.
- PERRY, R.W., GILLESPIE, D.F., & LOTZ, R.E. Attitudinal variables as estimates of behavior: A theoretical examination of the attitude-action controversy. *European Journal of Social Psychology*, 1976, 6, 227-243.
- PERVIN, L.A. *Current Controversies and Issues in Personality*. New York: Wiley, 1978.
- PETERSEN, K.K., & DUTTON, J.E. Centrality, extremity, intensity - Neglected variables in attitude behavior consistency. *Social Forces*, 1975-76, 54, 393-414.
- PETERSON, C. Attribution in the sports pages: An archival investigation of the covariation hypothesis. *Social Psychology Quarterly*, 1980, 43, 136-141.
- PETTIGREW, T.F. The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1979, 5, 461-476.
- PHARES, E.J. *Locus of Control in Personality*. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1976.
- PROCIUK, T.J., & BREEN, L.J. Defensive externality and its relation to academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 549-556.
- PRYOR, J.B., & KRISS, The cognitive dynamics of salience in the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 49-55.
- READ, S.J., & STEPHAN, W.G. An integration of Kelley's attribution cube and Weiner's achievement attribution model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1979, 5, 196-200.
- REEDER, G.D., & BREWER, M.B. A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review*, 1979, 86, 61-79.
- REGAN, D.T., STRAUS, E., & FAZIO, R. Liking and the attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1974, 10, 385-397.
- RENO, R. Sex differences in attribution for occupational success. *Journal of Research in Personality*, 1981, 15, 81-92.
- REYNOLDS, H.T. *Analysis of Nominal Data*. Beverley Hills: Sage 1977a.
- REYNOLDS, H.T. *The Analysis of Cross-Classifications*. New York: The Free Press, 1977b.

- ROKEACH, M., & KLIEJUNAS, P. Behavior as a function of attitude-toward-object and attitude-toward-situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1972, 22, 194-201.
- ROSCH, M. Absolute und relative Akzentuierung - Experimentelle Untersuchung zum Nachweis der Koexistenz der beiden Effekte. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1980, 11, 274-286.
- ROSENFELD, D., & STEPHAN, W.G. Sex differences in attributions for sex-typed tasks. *Journal of Personality*, 1978, 46, 244-259.
- ROSS, L. The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. BERKOWITZ (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press, 1977a, Vol. 10, 173-220.
- ROSS, L. Problems in the interpretation of self-serving asymmetries in causal attribution: Comments on the Stephan et al. paper. *Sociometry*, 1977b, 40, 112-114.
- ROSS, L., BIERBRAUER, G., & POLLY, S. Attribution of educational outcomes by professional and nonprofessional instructors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 29, 609-618.
- ROSS, L., AMABILE, T.M., STEINMETZ, J.L. Social roles, social control, and biases in social perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 485-494.
- ROSS, L., GREENE, D., & HOUSE, P. The false consensus effect: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1977, 13, 297-301.
- ROSS, M. Self-centered biases in attributions of responsibility: Antecedents and consequences. In E.T. HIGGINS et al. (eds.) *Social Cognition - The Ontario Symposium*. Hillsdale, N.J.: L. Erlbaum 1981. Vol. 1, 305-321.
- ROSS, M., & SICOLY, F. Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 322-336.
- ROTTER, J.B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 1966, 80, 1-28.
- ROTTER, J.B. Some problems and misconceptions related to the construct of internal vs. external control of reinforcement. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1975, 43, 56-76.

- RÜPPELL, H. BAYES-Statistik: Eine Alternative zur klassischen Statistik. *Archiv für Psychologie*, 1977, 129, 175-186.
- SABINI, J., & SILVER, M. Baseball and hot sauce: A critique of some attributional treatments of evaluation. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 1980, 10, 83-95.
- SAMUEL, W. On clarifying some interpretations of social comparison theory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1973, 9, 450-465.
- SANDERS, G.J., GASTORF, J.W., & MULLEN, B. Selectivity in the use of social comparison information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1979, 5, 377-380.
- SCANLAN, T.K., & PASSER, M.W. Self-serving biases in the competitive sport setting: An attributional dilemma. *Journal of Sport Psychology*, 1980, 2, 124-136.
- SCHNEIDER, D.J., HASTORF, A.H., & ELLSWORTH, P.C. *Person Perception*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 2nd ed. 1979.
- SCHNEIDER, H.D. *Kleingruppenforschung*. Stuttgart: Teubner, 1975.
- SCHNEIDER, K., & SCHMALT, H.D. *Motivation*. Stuttgart: Kohlhammer, 1981.
- SCOTT, W.A. Reliability of content analysis: The case of nominal scale coding. *Public Opinion Quarterly*, 1955, 19, 321-325.
- SHAVER, K.G. *An Introduction to Attribution Processes*. Cambridge, Mass.: Winthrop Publ., 1975.
- SHERIF, C.W. Social values, attitudes, and the involvement of the self. In M.M. PAGE (ed.) *Nebraska Symposium on Motivation 1979*. Lincoln: University of Nebraska Press, 1980, 1-64.
- SHERIF, C.W., & SHERIF, M. (eds.) *Attitude, Ego-Involvement and Change*. New York: Wiley, 1967.
- SHERIF, M., & CANTRIL, H. *The Psychology of Ego-Involvements*. New York: Wiley, 1947.
- SICOLY, F., & ROSS, M. Facilitation of ego-biased attributions by means of self-serving observer feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 734-741.
- SIMON, J.G., & FEATHER, N.T. Causal attributions for success and failure at university examinations. *Journal of Educational Psychology*, 1973, 64, 46-56.
- SINGER, J.E. Social comparison - Progress and issues. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, Suppl. I, 103-110.
- SINGER, J.E. Social comparison: The process of self-evaluation. In L. FESTINGER (ed.) *Retrospections on Social Psychology*. New York: Oxford University Press, 1980, 158-179.

- SIX, B., & KRAHE, B. Defensiv-externe Kontrollüberzeugungen bei der Attribution von Leistungs- und Sozialverhalten. In W. Michaelis (Hrsg.) Bericht über den 32. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Zürich 1980. Göttingen: Hogrefe, 1981, Bd. 1, 393-395.
- SMITH, E.R. The concept of measurements of cause in studies of causal attributions. JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology, 1978, 8, Ms. No. 1636.
- SMITH, E.R., MILLER, F.D. Salience and the cognitive mediation of attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 2240-2252.
- SNYDER, M. Self-monitoring of expressive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 30, 526-537.
- SNYDER, M. Attribution and behavior: Social perception and social causation. In J.H. HARVEY, W. ICKES, & R.F. KIDD (eds.) 1976, Vol. 1, 53-72.
- SNYDER, M., & JONES, E.E. Attitude attribution when behavior is constrained. Journal of Experimental Social Psychology, 1974, 10, 585-600.
- SNYDER, M.L., STEPHAN, W.G., & ROSENFELD, D. Egotism and attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 33, 435-441.
- SNYDER, M.L., STEPHAN, W.G., & ROSENFELD, D. Attributional egotism. In J.H. HARVEY, W. ICKES, & R.F. KIDD (eds.) 1978, Vol. 2, 91-117.
- SOLOMON, S. Measuring dispositional and situational attribution. Personality and Social Psychology Bulletin, 1978, 4, 589-594.
- SPIELBERGER, C.D. Preliminary Test Manual for the State-Trait Anxiety Inventory for Children (How I feel questionnaire). Palo Alto: Consulting Psychologists Press, 1973.
- STEPHAN, C., KENNEDY, J.C., ARONSON, E. The effects of friendship and outcome on task attribution. Sociometry, 1977, 40, 107-112.
- STEPHAN, C., PASSER, N.R., KENNEDY, J.C., & ARONSON, E. Attributions to success and failure after cooperative or competitive interaction. European Journal of Social Psychology, 1978, 8, 269-274.
- STEPHAN, C., BURNAM, M.A., ARONSON, E. Attributions for success and failure after cooperation, competition, or team competition. European Journal of Social Psychology, 1979, 9, 109-114.

- STEPHAN, W.G. Actor vs. observer: Attributions to behavior with positive or negative outcomes and empathy for the other role. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1975, 11, 205-214.
- STEPHAN, W.G., ROSENFELD, D., & STEPHAN, C. Egotism in males and females. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 1161-1169.
- STEPHAN, W.G., & WOOLRIDGE, D. Sex differences in attributions for the performance of women on a masculine task. *Sex Roles*, 1977, 3, 321-328.
- STEPHAN, W.G., BERNSTEIN, W.M., STEPHAN, C., & DAVIS, M.H. Attributions for achievement: Egotism vs. expectancy confirmation. *Social Psychology Quarterly*, 1979, 42, 5-17.
- STEVENS, J., & JONES, E.E. Defensive attribution and the Kelley cube. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 809-820.
- STICH, S.P., & NISBETT, R.E. Justification and the psychology of human reasoning. *Philosophy of Science*, 1980, 47, 188-202.
- STROEBE, W., EAGLY, A.H., & STROEBE, M.S. Friendly or just polite? The effect of self-esteem on attributions. *European Journal of Social Psychology*, 1977, 7, 265-274.
- STREUFERT, S., & STREUFERT, S.C. Effects of conceptual structure, failure and success on attribution of causality and inter-personal attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 11, 138-147.
- SULS, J.M. Social comparison theory and research. In J.M. SULS, & R.L. MILLER (eds.) 1977, 1-19.
- SULS, J.M., & MILLER, R.L. (eds.) *Social Comparison Processes*. Washington: Hemisphere Publ. 1977.
- SUMPTON, R., & GREGSON, M. The fundamental attribution error: An investigation of sensitivity to role-conferred advantages in self-presentation. *British Journal of Social Psychology*, 1981, 20, 7-11.
- TAYLOR, D.M., & DORIA, J.R. Self-serving and group-serving bias in attribution. *Journal of Social Psychology*, 1981, 113, 201-211.
- TAYLOR, S.E., & METTEE, D.R. When similarity breeds contempt. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, 20, 75-81.
- TAYLOR, S.E., & FISKE, S.T. Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, 439-445.

- TAYLOR, S.E., & KOIVUMAKI, J.H. The perception of self and others: Acquaintanceship, affect, and actor-observer differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 33, 403-408.
- TAYLOR, S.E., & FISKE, S.T. Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena. In L. BERKOWITZ (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press 1978, Vol. 11, 249-288.
- TAYLOR, S.E., et al. The generalizability of salience effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 357-368.
- TEGLASI, H. Sex-role orientation, achievement motivation, and causal attributions of college females. *Sex Roles*, 1978, 4, 381-397.
- THORNTON, D.A., & ARROWOOD, A.J. Self-evaluation, self-enhancement, and the locus of social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, Suppl. I, 40-48.
- THORNTON, B., & RYCKMAN, R.M. Actor-observer attributions for success and failure in public or private disclosure situation. *Representative Research in Social Psychology*, 1979, 10, 87-96.
- TILLMAN, W.S., & CARVER, C.S. Actors' and observers' attributions for success and failure: A comparative test of predictions from Kelley's cube, self-serving bias, and positivity bias formulations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1980, 16, 18-32.
- TROPE, Y., & BURNSTEIN, G.A. Processing the information contained in another's behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1975, 11, 439-458.
- TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. Judgments under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 1974, 185, 1124-1131.
- TYLER, T.R., & DEVINITZ, V. Self-serving bias in the attribution of responsibility: Cognitive vs. motivational explanations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1981, 17, 408-416.
- ULICH, D. Attribuierung. In H. SCHIEFELE, & A. KRAPP (Hrsg.) *Handlexikon zur pädagogischen Psychologie*. München: Ehrenwirth, 1981, 21-26.
- VALLE, V.A., & FRIEZE, I. Stability of causal attributions as a mediator for changing expectations for success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 33, 579-587.

- WEARY, G. /BRADLEY/ Self-serving attributional biases: Perceptual or response distortions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 1418-1420.
- WEARY, G. Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 38, 348-357.
- WEARY, G., RICH, M.C., HARVEY, J.H., & ICKES, W.J. Heider's formulation of social perception and attributional processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1980, 6, 37-43.
- WEBER, M. Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1904, 20, 1-54.
- WEGNER, D.M., & VALLACHER, R.R. *Implicit Psychology: An Introduction to Social Cognition*. New York: Oxford University Press, 1977.
- WEHNER, E.G., & DURCHHOLZ, E. *Persönlichkeits- und Einstellungstests*. Stuttgart: Kohlhammer 1980.
- WEINER, B. et al. *Perceiving the Causes of Success and Failure*. Morristown, N.J.: General Learning Press 1971.
- WEINER, B., NIERENBERG, R., GOLDSTEIN, M. Social learning (locus of control) vs. attributional (causal stability) interpretations of expectancy of success. *Journal of Personality*, 1976, 44, 52-68.
- WELLS, G.L. et al. Anticipated discussion of interpretation eliminates actor-observer differences in the attribution of causality. *Sociometry*, 1977, 40, 247-253.
- WHEELER, L. et al. Factors determining the choice of a comparison other. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1969, 5, 219-232.
- WILEY, M.G., CRITTENDEN, K.S., & BIRG, L.D. Why a rejection? Causal attribution of a career achievement event. *Social Psychology Quarterly*, 1979, 42, 214-222.
- WINKLER, J.D., & TAYLOR, S.E. Preference, expectations, and attributional bias: Two field studies. *Journal of Applied Social Psychology*, 1979, 9, 183-197.
- WOLFSON, M.R., & SALANCIK, G.R. Observer orientation and actor-observer differences in attributions for failure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1977, 13, 441-451.
- WOLOSIN, R.J., SHERMAN, S.J., & TILL, A. Effects of cooperation and competition on responsibility attributions after success and failure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1973, 9, 220-235.

- WONG, P.T., & WEINER, B. When people ask 'Why' questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 40, 650-663.
- WORTMAN, C. Causal attribution and personal control. In J.H. HARVEY, W. ICKES, & R.F. KIDD (eds.) 1976, Vol. 1, 23-52.
- WORTMAN, C., COSTANZO, P.R., & WITT, T.R. Effect of anticipated performance on the attributions of causality to self and others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 22, 372-381.
- YOUNGER, J.C., ARROWOOD, A.J., & HEMSLEY, G. 'And the lucky shall inherit the earth': Perceiving the causes of financial success and failure. *European Journal of Social Psychology*, 1977, 7, 509-519.
- ZANNA, M.P., GOETHALS, G.R., & HILL, J.F. Evaluating sex-related ability: Social comparison with similar others and standard setters. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1975, 11, 86-95.
- ZELINKA, F.F. Der Einfluß der Protokolleinheiten auf den Aussagewert von Inhalts-(Frequenz-)Analysen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1979, 10, 226-242.
- ZUCKERMAN, M. Attribution of success and failure revisited, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of Personality*, 1979, 47, 245-287.
- ZUCKERMAN, M., & ALLISON, S.N. An objective measure of fear of success. *Journal of Personality Assessment*, 1976, 40, 422-430.

Lebenslauf

Am 28.4.1955 wurde ich als Tochter des Diplom-Ingenieurs Franz Guthoff und der Lehrerin Marga Guthoff, geb. Franzen, in Düsseldorf geboren.

Von 1962 bis 1965 besuchte ich die Grundschule in Bad Godesberg, anschließend das Neusprachliche Mädchengymnasium Clara Fey-Schule in Bonn-Bad Godesberg, an dem ich im Mai 1973 das Abitur ablegte.

Im Wintersemester 1973/74 begann ich an der Universität Bonn mit dem Studium der Psychologie, Anglistik und Erziehungswissenschaft. Im Juli 1975 legte ich die Vordiplom-Prüfung in Psychologie ab.

Von September 1975 bis März 1976 studierte ich zwei Trimester an der University of Sussex, Brighton, und setzte im Sommersemester 1976 mein Studium in Bonn fort. Im Oktober 1978 bestand ich die Hauptdiplom-Prüfung in Psychologie und im Februar 1979 die Erste Philologische Staatsprüfung für das Lehramt am Gymnasium in den Fächern Anglistik und Erziehungswissenschaft.

Von November 1977 bis August 1979 war ich zunächst als studentische, dann als wissenschaftliche Hilfskraft am Institut für Erziehungswissenschaft der Universität Bonn beschäftigt. Von September 1979 bis August 1981 war ich wissenschaftliche Hilfskraft am Psychologischen Institut der Universität Bonn. Von September bis Dezember 1981 war ich wissenschaftliche Mitarbeiterin in einem Forschungsprojekt der DFG im Schwerpunkt Einstellung und Verhalten an der Universität Göttingen. Seit 1.1.1982 bin ich als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Seminar für Psychologie der Erziehungswissenschaftlichen Hochschule Rheinland-Pfalz, Abteilung Landau, beschäftigt.

Seit März 1978 bin ich mit Dr. phil. Peter Krahe verheiratet.

