



Universität Potsdam

Barbara Krahé

Der "self-serving bias" in der Attributionsforschung : theoretische Grundlagen und empirische Befunde

first published in:
Psychologische Rundschau 35 (1984) 2, S. 79-97 ISSN 0033-3042

Postprint published at the Institutional Repository of the Potsdam University:
In: Postprints der Universität Potsdam
Humanwissenschaftliche Reihe ; 185
<http://opus.kobv.de/ubp/volltexte/2010/4422/>
<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:kobv:517-opus-44220>

Postprints der Universität Potsdam
Humanwissenschaftliche Reihe ; 185

Der "self-serving bias" in der Attributionsforschung: Theoretische Grundlagen und empirische Befunde *)

Barbara Krahé

Erfolge zu verbuchen und Mißerfolge einzustecken sind konsequenzenreiche Erfahrungen für das eigene Selbstwertgefühl: sie unterstützen bzw. bedrohen das individuelle Bedürfnis, sich selbst in einem möglichst positiven Licht zu sehen. Die "self-serving bias"-Forschung versucht den Nachweis zu erbringen, daß Personen ihre Mißerfolge auf externe Ursachen, ihre Erfolge dagegen auf interne Ursachen zurückführen, um dadurch ihre positive Selbsteinschätzung zu verteidigen und zu festigen. Diese dem "common sense" so plausible Hypothese ist jedoch nicht lange unwidersprochen geblieben.

Mit dem Begriff des *self-serving bias* verbindet sich eine Fragestellung, die in der Attributionsforschung seit der Mitte der siebziger Jahre zunehmend an Bedeutung gewinnt. Die *self-serving bias*-Hypothese postuliert systematische Verzerrungen von Kausalattributionen im Dienste der Verteidigung und Steigerung des Selbstwertgefühls und nimmt an, daß Individuen Erfolg auf interne Verursachungsbedingungen (z. B. Fähigkeit oder Anstrengung), Mißerfolg dagegen auf externe Ursachen (z. B. Schwierigkeit der Aufgabe oder Pech) zurückführen, um damit eine möglichst positive Selbsteinschätzung aufrecht zu erhalten oder zu verteidigen.

Dieses neue Forschungsinteresse erhält seine besondere Bedeutung und Brisanz dadurch, daß es zu einer stärkeren Gewichtung motivationstheoretischer Konzeptionen im Rahmen der bis dahin fast ausschließlich kognitiv orientierten Attributions-

theorie geführt hat. Obwohl bereits Heider (1958) ein universelles Bedürfnis nach Kausalität als motivationales Fundament von Attributionsprozessen hervorhob, ist die Frage nach der Bedeutung motivationaler Faktoren am Zustandekommen von Kausalinterpretationen erstmals im Rahmen der *self-serving bias*-Forschung zum attributionstheoretischen Thema geworden.

In den kognitiven Attributionsmodellen von Kelley (1967; 1973) und Ajzen & Fishbein (1975) werden Kausalattributionen als rationale Inferenzleistungen konzipiert, in denen das Individuum unter Anwendung quasi-wissenschaftlicher Methoden beobachtetes Verhalten auf die ihm zugrundeliegenden Ursachen zurückführt. Jones & Nisbett (1972) und Ross (1977b) haben jedoch verschiedene systematische Fehler und Verzerrungen aufgezeigt, denen der 'intuitive Psychologe' bei seinen Kausalattributionen anheimfällt und die Zweifel an der Auffassung vom *lay statistician* aufkommen lassen. Attributionsvoreingenommenheiten werden hier als Ausdruck einer fehlerhaften Informationsverarbeitung aufgefaßt und als Selektivität, falscher Konsensus oder fundamentaler Attributionsfehler identifiziert.

Erst in der *self-serving bias*-Forschung wird die kognitive Orientierung der Attributionstheorie um eine motivationstheoretische Betrachtung von Attributionsvoreingenommenheiten ergänzt. Sie vertritt die Auffassung, daß motivationale Voreingenommenheiten nicht im Sinne eines präskriptiven Attributionsmodells als „Fehler“ zu betrachten sind, die sich z. B. durch gezielte Instruktion oder längere Übung ausmerzen ließen, sondern für das Individuum eine funktionale Bedeutung im Sinne der Behauptung und Stabilisierung des Selbstwertgefühls besitzen (vgl. Tetlock & Levi, 1982). Überlegungen über die Funktion von Kausalattributionen, die be-

*) Erweiterte Fassung eines Referats auf dem 33. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Mainz, 1982.

reits von Heider nahegelegt, aber nicht weiter verfolgt wurden, finden sich erst in neueren Arbeiten von Forsyth (1980) und Greenwald (1980). Beide Autoren betonen, daß Kausalattributionen neben kognitiven Orientierungs- und Erklärungsfunktionen auch selbstwertbezogene Bedürfnisse erfüllen.

In der Entwicklung der *self-serving bias*-Forschung stellt die kritische Analyse von Miller & Ross (1975) einen Meilenstein dar. Vorliegende empirische Belege selbstwertbezogener Voreingenommenheiten wurden mit dem Anspruch größerer Sparsamkeit aus informationstheoretischer Sicht als *kognitive* Attributionsfehler reinterpretiert. (Auf ihre Argumentation werden wir in Abschnitt 2 näher eingehen). Der von Miller & Ross (1975, 224) abschließend geäußerte Verdacht, die *self-serving bias*-Hypothese sei "too intuitively appealing to be summarily abandoned", hat sich allerdings vollauf bestätigt: sie lösten eine Flut von mehr als 160 Publikationen zur Verteidigung der *self-serving bias*-Hypothese aus, bei denen jedoch ein starkes Übergewicht empirischer Einzeluntersuchungen zulasten der Präzisierung und Vertiefung der theoretischen Grundlagen selbstwertbezogener Voreingenommenheiten zu verzeichnen ist.

Eine Bestandsaufnahme der gegenwärtigen Diskussion um den *self-serving bias* in der Attributionsforschung hat sich vor diesem Hintergrund folgenden Aspekten zuzuwenden:

1. Der Frage nach der theoretischen Konzeptualisierung von Attributionsverzerrungen: Nach welchen Kriterien lassen sich Attributionen als *biased* bzw. voreingenommen identifizieren?

2. Der Konfrontation der *self-serving bias*-Hypothese mit der informationstheoretischen Alternativerklärung bezogen auf die Aussagekraft der empirischen Befunde: Wie läßt sich entscheiden, ob Unterschiede bei der Attribution von Erfolg und Mißerfolg aufgrund kognitiver oder motivationaler Bedingungsvariablen zustandekommen?

3. Den vorliegenden Ansätzen eines Auswegs aus dem Theoriedefizit der *self-serving bias*-Forschung: Welche motivationstheoretischen Konzepte lassen sich zur Erklärung selbstwertbezogener Attributionstendenzen heranziehen?

1. Zur Konzeptualisierung des *bias* in der Attributionstheorie

Wenn — wie in der *self-serving bias*-Forschung allgemein üblich — die Tendenz, eigene Erfolge auf interne Verursachungsbedingungen und Mißerfolge auf externe Kausalfaktoren zurückzuführen,

als Manifestation selbstwertbezogener Voreingenommenheiten definiert wird (vgl. z. B. Iso-Ahola, 1977; Weary, 1980, 349), so wird zumindest implizit vorausgesetzt, daß es einen Maßstab unvoreingenommener („korrekter“) Attributionen gibt, vor dessen Hintergrund sich derartige Voreingenommenheiten eindeutig identifizieren lassen. Dieses Problem des Bezugsmaßstabes zur Identifizierung von *biases* betrifft gleichermaßen die Vertreter eines motivationalen Erklärungsansatzes wie die der informationstheoretischen Alternativerklärung.

So betonen denn auch Schneider, Hastorf & Ellsworth (1979, 224), daß der Begriff des *bias* generell nur dann theoretisch fruchtbar sein kann, wenn angegeben wird, *wann* und *in welchem Umfang* eine Person in ihren Kausalattributionen voreingenommen ist. Sie schlagen in Ermangelung eines objektiven Bezugsmaßstabes vor, Voreingenommenheiten als systematische, konsistente und vorhersagbare Abweichungen von den Vorhersagen vorliegender theoretischer Modelle eines rationalen Attributionsverhaltens zu definieren.

In diesem Sinne versucht z. B. Wetzel (1982), die *self-serving bias*-Hypothese mit dem Bayes-Theorem theoretisch zu verknüpfen, während Forsyth (1980, 185) Attributionen dann als selbstwertdienlich charakterisiert, wenn sie selbst- oder umweltbezogene Kognitionen stützen, die nach streng rationalen Prinzipien der Informationsverarbeitung zurückgewiesen werden müßten.

Demgegenüber finden sich in der empirischen Literatur zum Problem selbstwertbezogener Voreingenommenheiten so gut wie keine Arbeiten, die von einem solchen „rationalen“ Standard ausgehen und den *bias* als systematische Abweichung von diesem Standard operationalisieren, so daß die allgemeine Kritik von Kruglanski & Ajzen (1983) an der sozialen Urteilsforschung auch bezogen auf die *self-serving bias*-Hypothese gilt: "Contemporary research on bias and error in human judgment is decidedly empirical in character. It lacks a clearly articulated theory, and even the central concepts of 'error' and 'bias' are not explicitly defined." (p. 2).

Ausnahmen bilden hier lediglich die Untersuchungen von Stevens & Jones (1976) und Tillman & Carver (1980), die sich auf Kelleys ANOVA-Modell beziehen. In beiden Untersuchungen wichen die Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg signifikant von den Vorhersagen des ANOVA-Modells ab, doch nur bei Stevens & Jones lassen sich die Abweichungen als Ausdruck selbstwertbezogener Voreingenommenheiten interpretieren.

Von diesen Ausnahmen abgesehen, beschränken sich die vorliegenden Studien zum *self-serving bias* darauf, auf der Basis des impliziten Konsen-

sus zwischen den Attributionsforschern *unvoreingenommene* Attributionen dadurch zu charakterisieren, daß sowohl bei der Erklärung von Erfolg als auch bei der Erklärung von Mißerfolg in gleichem Maße interne wie externe Kausalfaktoren herangezogen werden. Sobald sich eine Bevorzugung interner bzw. externer Kausalfaktoren in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg zeigt, wird dann auf die Wirksamkeit selbstwertbezogener Voreingenommenheiten geschlossen.

Nun legt aber schon der in der Attributionstheorie so oft beschworene *common sense* die Frage nahe, ob es unbedingt „rational“ ist, bei der Attribution von Erfolgen und Mißerfolgen mit den gleichen Erklärungskategorien zu arbeiten bzw. „irrational“, jeweils inhaltlich unterschiedliche und damit u. U. auch bezogen auf die „intern/extern“-Dimension unterschiedliche Kausalfaktoren heranzuziehen. So haben z. B. Falbo & Beck (1979) und Anderson (1983) bei ihrer Kategorisierung freier Kausalattributionen festgestellt, daß generell, d. h. unabhängig von möglicher Selbstwertbedeutsamkeit, zur Erklärung von Erfolg und Mißerfolg inhaltlich unterschiedliche Erklärungskategorien verwendet werden und bei der Attribution von Mißerfolg in stärkerem Maße als bei Erfolg auf externe Kausalfaktoren zurückgegriffen wird.

Die Gleichgewichtung interner und externer Kausalbedingungen bei der Attribution von Erfolg und Mißerfolg ist damit als Indikator rationaler Attributionen und als Identifikationskriterium von Voreingenommenheiten weder konzeptuell begründet noch empirisch abgesichert. Unabhängig davon, ob man Attributionsvoreingenommenheiten motivationstheoretisch oder informationstheoretisch erklärt, stellt sich deshalb für die zukünftige *self-serving bias*-Forschung die Aufgabe, explizit anzugeben, welches Attributionsmuster im konkreten Untersuchungskontext als unvoreingenommen gelten soll bzw. welches Verständnis des *bias* zugrundegelegt wird. Hierzu lassen sich aus der sozialen Urteilsforschung zwei Strategien ableiten (vgl. Kruglanski & Ajzen, 1983):

— Die Definition von Voreingenommenheiten unter Bezug auf akzeptierte Kriterien valider Inferenzen, wobei als solche Kriterien sowohl normative Attributionsmodelle als auch alltagspsychologische Theorien über die Kovariation von Ursache und Wirkung fungieren können. Der Vorteil dieses Ansatzes im Sinne einer theoriegeleiteten Spezifizierung von Attributionsvoreingenommenheiten sei am Beispiel von Kelleys ANOVA-Modell veranschaulicht:

Nach dem ANOVA-Modell müßte ein Individuum Erfolg bei hohem Konsensus und hoher Distinktheit ('auch andere Personen haben bei dieser

bestimmten Aufgabe Erfolg') auf die Leichtigkeit der Aufgabe zurückführen, d. h. *extern* attribuieren. Mißerfolg bei geringem Konsensus und geringer Distinktheit ('nur ich bin bei den verschiedensten Aufgaben erfolglos') ist nach den rationalen Inferenzprinzipien des ANOVA-Modells auf mangelnde Fähigkeit zurückzuführen, d. h. *intern* zu attribuieren. Demgegenüber sagt die *self-serving bias*-Hypothese mit interner Attribution von Erfolg und externer Attribution von Mißerfolg ein genau entgegengesetztes Attributionsmuster vorher.

Die empirische Konfrontation der beiden konkurrierenden Hypothesen erlaubt die systematische Untersuchung derjenigen Bedingungen, unter denen das Bedürfnis nach Selbstwertverteidigung und -steigerung über das Bemühen um korrekte Schlußfolgerungen dominiert.

— Eine Alternativposition zur Konzeptualisierung von Attributionsvoreingenommenheiten als Abweichungen von validen Schlußfolgerungen vertreten Kruglanski & Ajzen (1983), indem sie *bias* als subjektive Präferenz für eine bestimmte Schlußfolgerung gegenüber alternativen Inferenzen definieren. Nach dieser Definition — die der vorherrschenden Praxis der *self-serving bias*-Forschung entgegenkommt — reicht eine quantitative Analyse zur Identifizierung von Voreingenommenheiten aus, und die Frage nach den "standards of correctness" wird durch die nach dem Erkenntnisinteresse des Individuums als naivem Epistemologen ersetzt.

Da jedoch diese Auffassung von den vorliegenden empirischen Untersuchungen zum *self-serving bias* weder theoretisch reflektiert noch überhaupt explizit zugrundegelegt wird, kann sie nicht ex post facto zur konzeptuellen Basis von Attributionsvoreingenommenheiten erklärt werden. Für die *self-serving bias*-Forschung ist erst noch zu klären, von welchem theoretischen Verständnis des *bias* sie ausgehen will bzw. welcher Status dem *self-serving bias* im Rahmen einer Laienepistemologie im Sinne Kruglanskis & Ajzens (1983) zuzuweisen ist.

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt bleibt sowohl die theoretische Diskussion als auch die empirische Forschungslage auf den ersten Teil des *self-serving bias*-Begriffs beschränkt, nämlich auf die Frage, inwieweit bestimmte Attributionsmuster Ausdruck selbstwertbezogener Bedürfnisse sind. Ob und wie sich diese Attributionsmuster in ein konzeptuelles Bezugssystem von Urteilsfehlern und -verzerrungen integrieren lassen, das der „*bias*“-Komponente des Begriffs Rechnung trägt, ist bislang weitgehend ungeklärt. Unter diesem Vorbehalt werden wir uns im folgenden mit den theoretischen Annahmen und empirischen Ergebnissen der gegenwärtigen *self-serving bias*-Forschung auseinandersetzen.

2. *Self-serving bias*-Hypothese und informationstheoretische Alternativklärung: Theoretische Kontroverse und empirische Befunde

Seit Miller & Ross (1975) die Frage nach „Dichtung oder Wahrheit“ des *self-serving bias* zugunsten der Dichtung entschieden, wird die *self-serving bias*-Forschung von der Kontroverse zwischen Vertretern des motivationstheoretischen und des informationstheoretischen Erklärungsansatzes asymmetrischer Attributionen von Erfolg und Mißerfolg geprägt. In einer Vielzahl empirischer Untersuchungen wurde der Versuch unternommen, den Einfluß selbstwertbezogener Bedürfnisse auf den Attributionsprozeß gegenüber der kognitiven Alternativhypothese zu belegen, so daß Zuckerman (1979) schon im Titel seiner Überblicksdarstellung programmatisch feststellt: „The motivational bias is alive and well in attribution theory“. Bevor der Frage nachzugehen ist, ob sich diese Einschätzung auch angesichts neuerer Befunde aufrechterhalten läßt, sollen zunächst die konkurrierenden theoretischen Positionen einander gegenübergestellt werden.

Gegenstand beider Erklärungsansätze ist die beobachtete Tendenz, Erfolg auf die Wirksamkeit interner Kausalfaktoren wie Fähigkeit oder Anstrengung zurückzuführen, Mißerfolg dagegen dem Einfluß äußerer Ursachen wie Aufgabenschwierigkeit oder unglückliche Umstände zuzuschreiben.

Die *self-serving bias*-Hypothese nimmt als Grundlage dieser Attributionstendenz ein individuelles Bedürfnis an, 'sich selbst in ein möglichst positives Licht zu setzen' (vgl. Snyder, Stephan & Rosenfield, 1976, 436). Gerade bei valenzbesetzten Handlungsergebnissen wie Erfolg und Mißerfolg sind Individuen demnach bestrebt, zur Steigerung des Selbstwertgefühls die persönliche Verursachung positiver Ergebnisse festzustellen und zur Abwehr von Selbstwertbedrohung negative Ergebnisse auf den Einfluß äußerer Verursachungsbedingungen zurückzuführen. Die *self-serving bias*-Hypothese beruft sich dabei auf Heiders (1958; 1977) Postulat, daß von verschiedenen plausiblen Verhaltensursachen diejenige ausgewählt wird, „die am besten zu den Vorstellungen und Wünschen paßt, die die Person in bezug auf sich selbst oder andere Menschen hat“. (1977, 203).

Demgegenüber wird aus informationstheoretischer Sicht die Bevorzugung interner Attributionen nach Erfolg und externer Attributionen nach Mißerfolg durch Unterschiede in der kognitiven Verarbeitung von Erfolgs- und Mißerfolgsfeedback erklärt. Miller & M. Ross (1975) führen drei informations-

theoretische Argumente zur Begründung stärker interner Ursachenzuschreibung nach Erfolg als nach Mißerfolg an:

— Personen neigen eher dazu, Verantwortung für erwartete Ergebnisse zu übernehmen als für unerwartete, wobei Erfolg allgemein als erwartetes und intendiertes, Mißerfolg dagegen als unerwartetes und unbeabsichtigtes Ergebnis angesehen wird. Nisbett & L. Ross (1980, 233) verdeutlichen dieses Argument am Beispiel des Individuums, das sich aufgrund seiner Vorerfahrung in bestimmten Leistungsbereichen als kompetent betrachtet. Für dieses Individuum ist es durchaus rational, eine Erfolgsrückmeldung, die mit seiner Selbsttheorie übereinstimmt, internen Ursachen zu attribuieren. Ebenso gut ist informationstheoretisch zu begründen, daß nach einer einmaligen Mißerfolgsrückmeldung nicht gleich die erfahrungsgestützte Selbsttheorie revidiert wird, sondern zunächst äußere Umstände zur Erklärung herangezogen werden.

— Personen nehmen eine stärkere Kovariation zwischen ihrer Handlung und dem Handlungsergebnis bei steigendem Erfolg an als bei gleichbleibendem Mißerfolg, bei dem Veränderungen des Verhaltens (etwa im Sinne vermehrter Anstrengung) nicht zu einer Veränderung des Ergebnisses führen. In diesem Fall ist die wahrgenommene Kontingenz bzw. Nonkontingenz des Verhaltens und seiner Konsequenzen bestimmend für die Auswahl interner bzw. externer Verursachungsbedingungen.

— Aufgrund falscher Kontingenzvorstellungen neigen Personen dazu, persönliche Kontrollvariablen primär mit erwünschten Handlungsergebnissen in Beziehung zu setzen, d. h. sie sehen erwünschte Verhaltensergebnisse stärker als intern verursacht an als unerwünschte. Es ist jedoch davon auszugehen, daß bei der Entstehung dieser Kontingenzvorstellungen auch Motivationsvariablen wirksam werden, so daß sich dieses letzte Argument nicht eindeutig der informationstheoretischen Position zuordnen läßt.

Von den drei von Miller & Ross (1975) vertretenen Hypothesen ist nur die erste unter dem Stichwort 'Erwartungsbestätigung' von der motivationstheoretisch orientierten *self-serving bias*-Forschung unmittelbar aufgegriffen worden. Daneben konzentrieren sich die empirischen Arbeiten auf den Nachweis von Zusammenhängen zwischen Attributionsasymmetrien und selbstwertbezogenen Persönlichkeitsmerkmalen und der Bedeutung des sozialen Kontexts bei der Kausalinterpretation von Erfolg und Mißerfolg. Der folgende Überblick geht nicht — wie vorliegende Sammelreferate von Miller & Ross (1975), Bradley (1978) und Zuckerman (1979) — von den experimentellen Paradigmen der einzelnen

Untersuchungen aus, sondern zieht den sozialen Interaktionsrahmen, innerhalb dessen Kausalattributionen untersucht wurden, als Klassifikationsschema für die empirischen Untersuchungen in der Weise heran, daß zunächst Attributionen für eigene Handlungsergebnisse und danach Attributionen unter Wettbewerbs- und Kooperationsbedingungen sowie aus der Beobachterperspektive dargestellt werden.

Dabei wird das Schwergewicht auf neuere Arbeiten gelegt, die in den früheren Überblicksartikeln nicht berücksichtigt sind (vgl. auch Heckhausen, 1980; Mietzel, 1982) und das sich verändernde Forschungsinteresse in Richtung auf eine Spezifizierung der situativen und personalen Rahmenbedingungen selbstwertbezogener Attributionen widerspiegeln. Vor diesem Hintergrund ist dann zu fragen, ob bzw. zu wessen Gunsten die Debatte um motivationale vs. kognitive Determinanten der Attribution von Erfolg und Mißerfolg beim gegenwärtigen Erkenntnisstand entschieden werden kann.

Selbstwertbezogene Attributionen eigener Handlungsergebnisse

Entsprechend der Rückführung von *self-serving bias*-Effekten auf Bedürfnisse der Selbstwertverteidigung und -steigerung ist es nicht verwunderlich, daß zuerst und zumeist Kausalattributionen für eigene Erfolge und Mißerfolge untersucht wurden, und zwar in solchen Situationen, in denen die Vpn sich allein (d. h. in erster Linie: außerhalb von Wettbewerbsinteraktionen) mit einer gestellten Aufgabe auseinandersetzen hatten. Nach den hierbei erfaßten Parametern lassen sich drei Gruppen von Untersuchungen unterscheiden:

a) Untersuchungen, die die *self-serving bias*-Hypothese mit der informationstheoretischen *Hypothese der Erwartungsbestätigung* konfrontieren, in der postuliert wird, daß Erfolg als erwartetes Ergebnis intern, Mißerfolg als unerwartetes Ergebnis dagegen extern attribuiert wird. Wie Feather & Simon in einer Reihe von Untersuchungen belegen, werden erwartete Handlungsergebnisse stärker auf interne Kausalfaktoren, unerwartete Ergebnisse dagegen stärker auf externe Kausalfaktoren zurückgeführt (Feather & Simon, 1971 a, b; Simon & Feather, 1973).

Nachdem jedoch bereits Simon & Feather (1973) einen von der Erfolgserwartung unabhängigen hochsignifikanten Effekt des Prüfungsergebnisses auf die Kausalattribution im Sinne des *self-serving bias* ermittelt hatten, brachten W. Stephan und Mitarbeiter (Bernstein, Stephan & Davis, 1979; Davis & Stephan, 1980; Stephan, Bernstein, Stephan & Davis, 1979) weitere Belege für die Annahme

selbstwertbezogener Bedürfnisse bei der Attribution von Erfolg und Mißerfolg bei. Mit regressions- und pfadanalytischen Versuchsplänen ermittelten sie zunächst die Leistungserwartung sowie die Kausalfaktoren, auf die sich die Erwartung gründete, und setzten sie in Bezug zur Attribution erwartungskonformer bzw. -widriger Ergebnisse.

Nach den Vorhersagen der Erwartungshypothese müßten bei der Attribution erwartungskonformer Ergebnisse diejenigen Kausalfaktoren am stärksten gewichtet werden, auf denen die Erwartung basierte, und zusätzlich mehr Gewicht auf stabile als auf variable Verursachungsfaktoren gelegt werden. Demgegenüber zeigte sich in den Untersuchungen von Stephan und Mitarbeitern durchgehend, daß unabhängig von der Ausgangserwartung Erfolg auf interne, Mißerfolg dagegen auf externe Kausalfaktoren zurückgeführt wird (vgl. auch Lau & Russell, 1980).

Bierhoff-Alferman et al. (1980) konfrontierten Vpn mit einer Testaufgabe, zu der sie keine Vorerfahrungen und damit auch keine festgelegten Erfolgs- oder Mißerfolgserwartungen mitbrachten. Unabhängig von der tatsächlich erbrachten Leistung erhielten die Vpn Erfolgs- oder Mißerfolgrückmeldungen. Bei der Attribution von Erfolg wurden interne Kausalfaktoren signifikant stärker gewichtet als bei der Erklärung von Mißerfolg. Da das Erfolgs- bzw. Mißerfolgs-Feedback so manipuliert wurde, daß es die zuvor erhobenen Ausgangserwartungen der Vpn über- bzw. unterschritt, in jedem Fall also widerlegte, lassen sich auch die Befunde dieser Studie im Sinne der Annahme selbstwertbezogener Voreingenommenheiten interpretieren.

Insgesamt lassen die neueren vorliegenden Befunde den Schluß zu, daß die Bestätigung oder Widerlegung von Erwartungen keinen entscheidenden Einfluß auf die Attribution von Erfolg und Mißerfolg ausübt. Die Bevorzugung interner Attributionen auch bei unerwartetem Erfolg und externer Attributionen auch bei erwartetem Mißerfolg weist vielmehr auf die Bedeutung selbstwertbezogener Bedürfnisse im Sinne der Selbstwertsteigerung und Abwehr von Selbstwertbedrohung. Durch die systematische Berücksichtigung der Ausgangserwartung der Vpn wird hier ein deutlicher Beleg zugunsten einer motivationstheoretischen Erklärung unterschiedlicher Attributionsmuster in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg erbracht.

b) Eine zweite Gruppe von Arbeiten analysiert die Bedeutung von *Persönlichkeitsmerkmalen* als Moderatorvariablen selbstwertbezogener Voreingenommenheiten. In diesen Untersuchungen werden selbstwertbezogene Kausalattributionen als Ausdruck eines differentiellen Attributionsstils aufgefaßt.

Die empirischen Belege zum Zusammenhang zwischen allgemeinem Selbstwertgefühl und Attributionsvoreingenommenheiten sprechen relativ klar für die Annahme selbstwertkonsistenter Attributionen, nach der Personen mit hohem Selbstwertgefühl Erfolg intern und Mißerfolg extern attribuieren, während Personen mit niedrigem Selbstwertgefühl ein umgekehrtes Attributionsmuster zeigen (Burke, 1978; Fitch, 1970; Ickes & Layden, 1978; Stroebe, Eagly & Stroebe, 1971). Unterstützt werden diese Befunde durch die Arbeiten von Kuiper (1978) und Rizley (1978) mit depressiven Patienten sowie von Feather & Simon (1973) und Zuckerman & Allison (1976) bei Personen mit stark ausgeprägter Angst vor Erfolg, die übereinstimmend ein dem *self-serving bias* zuwiderlaufendes Attributionsmuster interner Attribution von Mißerfolg und externer Attribution von Erfolg fanden.

Der Zusammenhang zwischen der Neigung zu selbstwertbezogenen Voreingenommenheiten und Selbstdarstellungsbedürfnissen wurde in mehreren Studien von Arkin, Appelman & Burger (1980) und Arkin, Gabrenya, Appelman & Cochran (1979) unter Rückgriff auf die Persönlichkeitsmerkmale Selbstüberwachung ("self-monitoring") und soziale Ängstlichkeit belegt.

Als prominenteste differentielle Moderatorvariable der Kausalattribution ist jedoch die generalisierte Kontrollüberzeugung oder *locus of control* (Rotter, 1966) zu betrachten, aus der sich Vorhersagen über persönlichkeitspezifische Tendenzen der Kausalattribution ableiten lassen: Personen mit interner Kontrollerwartung führen die Konsequenzen ihres Verhaltens überwiegend auf interne Verursachungsbedingungen zurück, Personen mit externer Kontrollerwartung ziehen dagegen äußere Ursachen zur Erklärung ihrer Verhaltenskonsequenzen heran. In einer Reihe von Untersuchungen ließ sich nachweisen, daß Individuen entsprechend ihrer Kontroll-erwartung konsequent intern bzw. extern attribuieren, unabhängig von der Valenz der Handlungsergebnisse im Sinne von Erfolg und Mißerfolg. (Gilmor & Reid, 1979; LeSure, 1978).

Besonders bezogen auf die Attributionsmuster der *externals* finden sich jedoch auch zahlreiche Untersuchungen, denen der Nachweis kontrollüberzeugungs-kongruenter Attributionen nicht gelang (vgl. Zuckerman, 1979), so daß eine zusätzliche Unterscheidung in *congruent externals*, deren externe Attributionen „echter“ Ausdruck ihrer Kontrollüberzeugungen sind, und *defensive externals*, die bei Mißerfolg durch externe Attributionen ihr Selbstwertgefühl schützen wollen, eingeführt wurde (Rotter, 1975). Für die Gruppe der *defensive externals* wird damit ein Attributionsmuster postuliert, das

mit dem Konzept des *self-serving bias* in Einklang steht (Evans, 1980; Hochreich, 1974; Lloyd & Chang, 1979; Prociuk & Breen, 1975). Versuche, die postulierten Attributionsunterschiede zwischen *congruent externals* und *defensive externals* empirisch nachzuweisen, führten jedoch nicht zu eindeutigen Ergebnissen.

Größere Übereinstimmung lassen dagegen die vorliegenden Ergebnisse zur Bedeutung von Geschlechtsunterschieden für die Attribution von Erfolg und Mißerfolg erkennen. Ausgehend von der Hypothese, daß männliche Rollenvorschriften die Bedeutung von Erfolg betonen und Mißerfolg mit negativen Sanktionen belegen, das weibliche Rollenverständnis dagegen Erfolg — speziell in beruflicher Hinsicht — als 'abweichendes Verhalten' kennzeichnet, wird auf dem Hintergrund der umfangreichen Literatur zur Angst vor Erfolg bei Frauen (vgl. zusammenfassend Kleinke, 1979) postuliert, daß Frauen keine selbstwertbezogenen Voreingenommenheiten im Sinne der internen Attribution von Erfolg und externen Attribution von Mißerfolg zeigen. (Berg, Stephan & Dodson, 1981).

Für die Auffassung des *self-serving bias* als spezifisch männlicher Attributionstendenz finden sich zahlreiche empirische Belege (z. B. Bar-Tal & Frieze, 1976; 1977; Forsyth & Schlenker, 1977; Teglassi, 1978; Wiley, Crittenden & Birg, 1979). In diesen Studien zeigten Frauen keine Bevorzugung interner bzw. externer Kausalattributionen in Abhängigkeit von der Valenz des Ergebnisses, während Männer deutliche Voreingenommenheiten erkennen ließen. Reno (1981) fand zudem, daß Frauen Erfolg stärker instabilen Verursachungsbedingungen zuschreiben, während Männer ihren Erfolg als Resultat stabiler Kausalfaktoren interpretieren.

Eine differenziertere Analyse der Geschlechtsspezifität selbstwertbezogener Voreingenommenheiten liefern diejenigen Studien, die die geschlechtsrollenspezifische Definition der Aufgabe als Bedingungsvariable der Attribution berücksichtigen. Während Deaux & Emswiler (1974) und Deaux & Farris (1977) geschlechtsspezifische Unterschiede nur bei den Vpn als „maskulin“ charakterisierten Aufgaben fanden, wiesen Rosenfield & Stephan (1978) nach, daß bei einer als „feminin“ charakterisierten Aufgabe auch Frauen selbstwertbezogene Voreingenommenheiten zeigen und Männer wie auch Frauen den jeweils geschlechtsadäquaten Aufgabenstellungen eine höhere subjektive Bedeutsamkeit beimessen (vgl. dazu auch Feather, 1975; Försterling & Sauer, 1981).

Bezogen auf die rivalisierenden Erklärungsansätze sprechen auch die in diesem Abschnitt diskutierten Befunde zugunsten der Annahmen motivationaler Einflüsse, weil hier nicht die Gegenüber-

stellung von Erfolgs- vs. Mißerfolgsattributionen im Vordergrund steht, sondern bei gleichen Informationsbedingungen Unterschiede *innerhalb* der Erfolgs- bzw. Mißerfolgsbedingungen in Abhängigkeit von persönlichkeitspezifischen Merkmalen der Vpn festgestellt wurden.

c) Unmittelbar auf die Variable der Selbstwertbedeutsamkeit bezieht sich eine dritte Gruppe von Untersuchungen, die den Einfluß der *Ich-Beteiligung* oder Zentralität der Aufgabe als Moderatorvariable des *self-serving bias* untersucht.

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 scheint 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, Bierbauer und Polly (1974) oder Miller (1976) von einer a priori-Definition der persönlichen Bedeutsamkeit aus und verzichten auf die Erfassung der subjektiven Gewichtung auf Seiten der Vpn.

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

Auf der Grundlage ihrer „Selbstergänzungstheorie“ (*theory of symbolic self-completion*) legen Wicklund & Gollwitzer (1981) eine Reinterpretation der Befunde von Ross et al. (1974) vor, die ebenfalls gegen eine vorschnelle Zurückweisung motivationstheoretischer Erklärungsansätze spricht. Die Selbstergänzungstheorie geht von der Grundannahme aus, daß Individuen in subjektiv bedeutsamen Inhaltsbereichen nach einer positiven Selbst-Definition streben, die der sozialen Umwelt über symbolische Indikatoren von Kompetenz und Kontrolle vermittelt wird. Allgemein akzeptierte Indikatoren von Kompetenz sind z. B. Titel und Ausbildungszertifikate, die Dauer der Erfahrung in dem betreffenden Tätigkeitsbereich und die Reichweite des sozialen

Einflusses. Bezogen auf das Ziel der Vermittlung einer positiven Selbstdefinition sind diese symbolischen Indikatoren als funktional äquivalent zu betrachten. Beim Fehlen eines Indikators versucht das Individuum, dieses Defizit durch die Aktualisierung alternativer Selbstdefinitions-Symbole zu kompensieren.

Auf die Befunde von Ross et al. (1974) angewendet führt die Selbstergänzungstheorie zu folgender Reinterpretation, die von Wicklund & Gollwitzer (1981, Exp. 4) empirisch gestützt wird: Erfahrene Lehrer werden durch einmaligen Mißerfolg nicht in ihrer positiven Selbstdefinition beeinträchtigt, so daß kein Bedürfnis zur Aktualisierung alternativer Selbstergänzungssymbole besteht. Unerfahrene Lehrer (Lehramtsstudenten) können dagegen nicht auf die Berufserfahrung als sozial akzeptierten Indikator pädagogischer Kompetenz zurückgreifen und setzen deshalb als alternative Selbstergänzungstrategie zur Verteidigung einer positiven Selbstdefinition die Attribution des Mißerfolgs auf externe Ursachen ein.

Problematisch bleibt jedoch auch bei diesem Erklärungsansatz, daß die Selbstwertbedeutsamkeit der Aufgabe nur als Voraussetzung betrachtet, nicht jedoch als explizite Bedingungsvariable der Attribution präzisiert wird. Anders als Ross et al. (1974) bezieht Miller (1976) die Zentralitätsvariable als experimentelle Bedingung in seine Untersuchung ein, verzichtet aber ebenfalls auf individuelle Einschätzungen der Zentralität. Er induziert hohe bzw. geringe Zentralität durch unterschiedliche Informationen über die Zuverlässigkeit und Validität der von den Vpn zu bearbeitenden Testaufgabe und konnte zeigen, daß bei hoher Zentralität in verstärktem Maße selbstwertbezogene Attributionstendenzen wirksam werden.

Iso-Ahola & Roberts (1977) postulieren, daß die Anwesenheit eines Beobachters die Ich-Beteiligung der Vpn in der Testsituation erhöht, können aber mit dieser Operationalisierung keinen Zusammenhang zwischen Ich-Beteiligung und Attributionsvoreingenommenheiten nachweisen. Wiederum erscheint der Schluß der Autoren, die subjektive Bedeutsamkeit sei als Moderatorvariable der Attribution ohne Bedeutung, verfrüht, weil auch hier das konzeptuell subjektiv definierte Maß der Zentralität nur als generelles Merkmal der Testsituation variiert wurde.

Meyer (1980) dagegen erfaßt auch die persönliche Bedeutsamkeit, die Vpn einer Aufgabe beimessen, und ermittelt einen Interaktionseffekt zwischen Handlungsergebnis und subjektiver Bedeutsamkeit: Erfolg bei einem wichtigen und Mißerfolg bei einem unwichtigen Examen werden kontrollierbaren Kausalfaktoren zugeschrieben, Erfolg bei einer

unwichtigen und Mißerfolg bei einer als persönlich wichtig eingeschätzten Prüfung dagegen unter bezug auf unkontrollierbare Verursachungsbedingungen erklärt (vgl. auch Krahe, 1983).

Bezogen auf den Stellenwert des Konzepts der Ich-Beteiligung oder Zentralität im Rahmen der *self-serving bias*-Forschung ist zusammenfassend festzuhalten, daß nur wenige Studien diese für die Begründung selbstwertbezogener Voreingenommenheiten so wichtige Variable berücksichtigen und dabei überwiegend von unterstellter oder experimentell induzierter Zentralität ausgehen. Die subjektive Relevanzdefinition der Vpn bleibt unberücksichtigt.

Kausalattributionen von Erfolg und Mißerfolg bei Wettbewerb und Kooperation

Soziale Interaktionen in Wettbewerbssituationen sind in besonderem Maße anfällig für den Einfluß motivationaler Voreingenommenheiten, weil die Unvereinbarkeit der eigenen Ziele mit denen des Gegners soziale Vergleichsprozesse von Leistungen und Fähigkeiten in den Mittelpunkt stellt (C. Stephan, Burnam & Aronson, 1979). Hierzu vorliegende Untersuchungen zeichnen sich dadurch aus, daß die Vpn nicht nur für die eigene Leistung, sondern auch für die des Gegners Kausalattributionen vornehmen.

In Übereinstimmung mit der *self-serving bias*-Hypothese ließ sich nachweisen, daß bei der Attribution des eigenen Mißerfolgs externe Kausalfaktoren stärker gewichtet werden als bei der Attribution eigenen Erfolgs, während der Erfolg des Gegners stärker auf Glück als auf dessen Fähigkeit zurückgeführt wird (Larson, 1977; Snyder, Stephan & Rosenfield, 1976; W. Stephan, Rosenfield & C. Stephan, 1976; Wortman, Costanzo & Witt, 1973). Scanlan & Passer (1980) und Bird & Brame (1978) konnten darüberhinaus zeigen, daß Mitglieder unterlegener Sportmannschaften sich selbst ein höheres Maß an Fähigkeit zuschrieben als ihren Mitspielern, wodurch sie ihre Verantwortlichkeit für den Mißerfolg der Gruppe minimieren konnten. Mitglieder erfolgreicher Teams schätzen dagegen ihre eigenen Fähigkeiten eher niedriger ein als die ihrer Mitspieler, führen jedoch den Erfolg der Gesamtgruppe stärker auf interne Kausalfaktoren zurück (vgl. auch Gill, 1980; Lau & Russell, 1980).

Bei diesen Untersuchungen, die gleichzeitig Kooperationsbedingungen (innerhalb der Mannschaft) und Wettbewerbsbedingungen (zwischen den Mannschaften) realisieren, ist damit als interessanter Interaktionseffekt festzuhalten, daß nach Mißerfolg nur bei den Attributionen „innerhalb“ selbstwert-

verteidigende Tendenzen und nach Erfolg nur bei den Attributionen „zwischen“ selbstwertsteigernde Tendenzen feststellbar sind. Offenbar wird der Konflikt zwischen Bescheidenheitsnormen einerseits und dem Bedürfnis nach Selbstwertsteigerung andererseits dadurch gelöst, daß der Erfolg der Gruppe der kollektiven Tüchtigkeit zugeschrieben wird, an der der einzelne seinen eigenen Anteil jedoch herunterspielt.

In diese Richtung weisen auch die Befunde von C. Stephan, Passer, Kennedy & Aronson (1978): unter Kooperationsbedingungen werden auch für den Mißerfolg des Partners externe und für seinen Erfolg interne Ursachen herangezogen, während sich bei Wettbewerb ein umgekehrtes Attributionsmuster zeigt. Abhängig von der Sympathiebeziehung zwischen den Interaktionspartnern wird diese Tendenz jedoch abgeschwächt, wenn die Vpn mit einem befreundeten Gegner wetteifern oder mit einem nicht-befreundeten Partner kooperieren (C. Stephan, Kennedy & Aronson, 1977). Systematische Interaktionseffekte zwischen Handlungsausgang und Interaktionsrahmen (Wettbewerb vs. Kooperation) belegen auch Wolosin, Sherman & Till (1973). Da sie Erfolg und Mißerfolg als positive bzw. negative Abweichung von der Ausgangserwartung operationalisieren, legen Wolosin et al. einen deutlichen Beleg für den Einfluß selbstwertbezogener Voreingenommenheiten vor: nach der Erwartungshypothese ist nicht erklärbar, daß die Bewertungsrichtung, in der ein Handlungsergebnis von der Ausgangserwartung abweicht, zu unterschiedlichen Mustern der Kausalattribution führt.

Kausalattributionen für Erfolg und Mißerfolg aus der Beobachterperspektive

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 werden überwiegend als rationaler Vergleichsmaßstab konzipiert und erfaßt, auf dessen Hintergrund sich selbstwertbezogene Voreingenommenheiten des Handelnden abbilden lassen (Tillman & Carver, 1980, 22).

Als Ergebnis einer verstärkten Ich-Beteiligung des Beobachters wurden jedoch mit verschiedenen Operationalisierungen interne Attributionen fremden Erfolgs und externe Attributionen fremden Mißerfolgs nachgewiesen und als Beleg für selbstwert-

bezogene Voreingenommenheiten bei der Fremdbeurteilung angeführt, so z. B. in Abhängigkeit von der Beliebtheit des Handelnden (Gochman & Smith, 1979; Medway & Lowe, 1976; Regan, Strauss & Fazio, 1974) oder auf der Basis der Instruktion, sich in die Rolle des Handelnden empathisch einzufühlen (Arkin, Gabrenya & McGarvey, 1978). Bei diesen Arbeiten bleibt jedoch theoretisch unklar, inwieweit der Erfolg oder Mißerfolg eines anderen für den Beobachter selbstwertsteigernd bzw. selbstwertbedrohend sein soll.

Erst wenn die Handlungsergebnisse anderer und die für sie ins Feld geführten Kausalerklärungen unmittelbare Auswirkungen auf das Selbstwertgefühl des Beobachters haben, erscheint die Annahme selbstwertbezogener Voreingenommenheiten auf seiten des Beobachters theoretisch zu rechtfertigen. In diesem Sinne fanden z. B. Younger, Arrowood & Hemsley (1977), daß finanzieller Erfolg einer Stimulusperson auf externe, finanzieller Mißerfolg dagegen auf interne Kausalfaktoren zurückgeführt wird. Dieses Attributionsmuster erfüllt für den Beobachter eine doppelte motivationale Funktion: die externe Attribution von Erfolg verteidigt nicht nur das eigene Selbstwertgefühl, sondern läßt auch die Wahrscheinlichkeit eines eigenen Erfolgs größer erscheinen, während die interne Attribution von Mißerfolg nicht nur Überlegenheitsgefühle aufkommen läßt, sondern auch die Wahrscheinlichkeit gering hält, dem Beobachter könne selbst ein solcher Mißerfolg widerfahren (vgl. auch Stephan, 1975).

Green & Gross (1979) und Cunningham, Starr & Kanouse (1979) konnten zeigen, daß Verhaltensweisen, die auf den Beobachter gerichtet sind, von diesem so interpretiert werden, daß sie für ihn selbst möglichst schmeichelhaft sind. So wird z. B. Personen, deren Verhalten eine positive Einschätzung des Beobachters ausdrückt, ein signifikant höheres Maß an Glaubwürdigkeit und Urteilsgenauigkeit zugeschrieben als Personen, die negative Einschätzungen des Beobachters zum Ausdruck bringen (Sicoly & Ross, 1977). Carver, DeGregorio & Gillis (1980) zeigen, daß Fußballtrainer Mißerfolge ihrer Spieler immer auf diejenigen Kausalfaktoren zurückführten, für die sie selbst nicht verantwortlich waren.

Trotz des im Vergleich zum *self-serving bias* bei der Selbstbeurteilung begrenzten empirischen Materials ist zusammenfassend festzuhalten, daß auch bei der Interpretation von Verhaltensergebnissen anderer Personen Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg auftreten, die mit dem postulierten Bedürfnis nach Selbstwertsteigerung und Selbstwertverteidigung theoretisch vereinbar sind.

Kontradefensive Attributionen und Selbstdarstellungsbedürfnisse

Bereits in der Überblicksdarstellung von Bradley (1978) werden empirische Befunde angeführt, in denen in systematischer Umkehrung der *self-serving bias*-Hypothese Vpn mehr Verantwortung für Mißerfolg übernehmen als für Erfolg. Um auch diese Ergebnisse mit der *self-serving bias*-Hypothese in Einklang zu bringen, führt Bradley das Konzept der kontradefensiven Attribution ("counterdefensive attribution") ein, nach dem auch besonders bescheidene Attributionen dem postulierten Bedürfnis, sich selbst in ein möglichst positives Licht zu stellen, dienlich sind.

Sie stützt ihre Argumentation auf einen bis dahin unberücksichtigten Aspekt der attributionstheoretischen Methodologie: die Vpn geben ihre Kausalerklärungen in dem Bewußtsein ab, daß sie zumindest dem Vl, möglicherweise auch anderen an der experimentellen Situation beteiligten Personen bekannt werden. Unter dieser Ausgangsbedingung werden nach Bradley in den Vpn nicht so sehr selbstwertbezogene Bedürfnisse bezogen auf die private *Selbsteinschätzung* aktualisiert, sondern vielmehr das Bedürfnis nach positiver *Selbstdarstellung* gegenüber anderen mit dem Ziel der Maximierung sozialer Anerkennung. Selbstwertdienliche Kausalerklärungen im Sinne der internen Attribution von Erfolg und externen Attribution von Mißerfolg und kontradefensive Kausalerklärungen im Sinne der externen Attribution von Erfolg und internen Attribution von Mißerfolg werden als alternative Strategien einer positiven Selbstdarstellung (Schlenker, 1980; Weary & Arkin, 1981) aufgefaßt.

Welche dieser Strategien jedoch bei der Attribution eigener Leistungen im Kontext der sozialen Interaktion aktualisiert wird, ist aus dieser erweiterten Formulierung der *self-serving bias*-Hypothese konzeptuell nicht eindeutig abzuleiten, weil „bescheidene“ und „schmeichelhafte“ Attributionen unterschiedlichen Aspekten einer positiven Selbstdarstellung dienen. Während selbstwertdienliche Attributionen den Eindruck individueller Tüchtigkeit vermitteln, entsprechen kontradefensive Attributionen dem sozial erwünschten Verhaltensmuster, eigene Erfolge zu bagatellisieren und sich nach einem Mißerfolg der Verantwortung nicht zu entziehen. So gesteht auch Tetlock (1981, 301) die Schwierigkeit ein, a priori anzugeben, in welcher Weise Selbstdarstellungsbedürfnisse die Kausalattribution beeinflussen. Mit Recht kritisiert daher Miller (1978), daß der theoretische Wert einer solchen erweiterten Konzeptualisierung des *self-serving bias* erheblich reduziert wird, wenn sie zur Erklärung

genau entgegengesetzter Attributionsmuster herangezogen werden soll. Die empirische Überprüfung der Selbstdarstellungshypothese setzt voraus, diejenigen Attributionsmuster zu spezifizieren, die im konkreten Untersuchungskontext das Bedürfnis nach positiver Selbstdarstellung zum Ausdruck bringen (vgl. Sagatun & Knudsen, 1982, 250).

Der damit aufgeworfenen Frage nach der funktionalen Bedeutung unterschiedlicher Attributionsmuster als Strategien positiver Selbstdarstellung gehen Carlston & Shovar (1983) nach. Sie legten die Hypothese zugrunde, daß selbstwertverteidigende bzw. -steigernde Attributionen beim Beobachter den Eindruck höherer Fähigkeit, kontradefensive Attributionen dagegen den Eindruck stärkerer Bescheidenheit erzeugen. Den Beobachter-Vpn wurden Informationen über den Erfolg oder Mißerfolg angeblicher früherer Vpn zusammen mit den entweder internen oder externen Attributionen dieser Vpn für ihre Leistung vorgelegt. Als abhängige Variablen wurden die Einschätzung der Beobachter hinsichtlich der Fähigkeit, Bescheidenheit und Ehrlichkeit der Stimulusperson sowie eine globale Sympathiebeurteilung erfaßt.

Entsprechend der Ausgangshypothese wurde den Stimuluspersonen, die Erfolg extern und Mißerfolg intern, d. h. kontradefensiv attribuierten, das höchste Maß an Bescheidenheit zugeschrieben. Personen, die Erfolg intern und Mißerfolg extern attribuierten, wurde zwar ebenfalls erwartungsgemäß das höchste Maß an Fähigkeit zugeschrieben, doch war der Zusammenhang zwischen Fähigkeitsbeurteilung und selbstwertdienlicher Attribution schwächer als der Zusammenhang zwischen Bescheidenheitsbeurteilung und kontradefensiver Attribution. Kontradefensive Attributionsmuster riefen darüber hinaus bei den Beobachtern die stärksten Sympathieurteile hervor.

Zwar bleibt offen, inwieweit die hier erfaßten Reaktionen der Beobachter mit den subjektiven Hypothesen der handelnden Personen über die Effekte unterschiedlicher Attributionsmuster im Sinne der Maximierung sozialer Anerkennung übereinstimmen, doch verdeutlichen die Befunde von Carlston & Shovar (1983) das Dilemma, vor dem der um positive Selbstdarstellung bemühte Handelnde steht: Soziale Anerkennung beruht auf einem mehrdimensionalen Gefüge von Normen und Bewertungen, dessen einzelne Komponenten, wie etwa Bescheidenheit und Kompetenz, von genau entgegengesetzten Attributionsstrategien bestimmt werden. Die Vorhersage, unter welchen Bedingungen Personen es vorziehen, kompetent zu erscheinen und darauf verzichten, einen bescheidenen und damit liebenswerteren Eindruck zu erzeugen oder auch umge-

kehrt, setzt die Kenntnis der subjektiven Bedeutsamkeit der von der jeweiligen Attributionsstrategie betroffenen Selbstwertaspekte voraus.

Die von Bradley (1978) ausgelöste Diskussion, ob Voreingenommenheiten bei der Attribution von Erfolg und Mißerfolg nur die öffentlichen Beschreibungen oder auch die privaten Wahrnehmungen der Vpn widerspiegeln (Miller, 1978), wurde in einer Reihe empirischer Untersuchungen aufgegriffen, die den Öffentlichkeitscharakter der Situation systematisch variierten. Diese Arbeiten präzisieren den Geltungsbereich der Selbstdarstellungshypothese dahingehend, daß sie von der Vorhersage kontradefensiver Attributionen bei Öffentlichkeit und selbstwertdienlicher Attributionen bei Anonymität der Kausalinterpretationen ausgehen. Die gewonnenen Ergebnisse sind jedoch uneinheitlich: Berg, Stephan & Dodson (1981) wiesen nach, daß unter Öffentlichkeitsbedingungen Vpn bescheidenere Attributionen bevorzugen als bei privater Urteilsabgabe. Nach Ergebnissen von Arkin, Appelman & Burger (1980) zeigen sich unterschiedliche Attributionsmuster in Abhängigkeit vom Öffentlichkeitscharakter der Situation nur bei Vpn mit hoher sozialer Ängstlichkeit, wodurch die motivationalen Grundannahmen der Selbstdarstellungshypothese unterstützt werden.

Frey (1978) unterstreicht jedoch die Notwendigkeit, sowohl die Öffentlichkeit der Leistungsrückmeldung als auch die Öffentlichkeit der darauffolgenden Bewertung des Erfolgs bzw. Mißerfolgs systematisch zu berücksichtigen. Bescheidene Selbstdarstellung wurde in dieser Untersuchung im Sinne der Tendenz aufgefaßt, die Reliabilität und Validität eines Intelligenztests nach positivem Abschneiden als relativ gering, nach negativem Abschneiden dagegen als relativ hoch einzuschätzen. Die Vpn, die in Gruppen getestet wurden, erhielten zunächst öffentlich oder privat Erfolgs- bzw. Mißerfolgsfeedback über ihr Abschneiden in einem Intelligenztest. Anschließend sollten sie wiederum entweder öffentlich oder privat den Intelligenztest hinsichtlich seiner Reliabilität und Validität beurteilen. Bescheidenheitstendenzen als Funktion der Öffentlichkeit der Testbewertung traten nur dann auf, wenn auch die vorherige Erfolgs- bzw. Mißerfolgsrückmeldung öffentlich war, die Vpn also wußten, daß ihr Urteil über den Test von den anderen Gruppenmitgliedern und dem VJ mit ihrem erfolgreichen bzw. erfolglosen Abschneiden in Beziehung gesetzt werden konnte. Bei privater Testbeurteilung im Anschluß an private Leistungsrückmeldung zeigten sich keine Unterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg.

Demgegenüber zeigen Riess, Rosenfield, Melburg & Tedeschi (1981) und Greenberg, Pyszczynski & Solomon (1982), daß bei öffentlicher und

privater Attribution gleichermaßen mehr Verantwortung für Erfolg als für Mißerfolg übernommen wird. Riess et al. (1981) variierten die Öffentlichkeit bzw. Zugänglichkeit der Attribution über einen „Bogus Pipeline“-Lügendetektor und zeigten, daß sich die Vpn, deren Attributionen von dem Lügendetektor hinsichtlich ihrer Übereinstimmung mit den wahren Meinungen der Vpn „kontrolliert“ wurden, in ihren Attributionen nicht von denen der Vpn ohne eine solche Kontrolle unterschieden. Dieses Ergebnis läßt darauf schließen, daß selbstwertbezogene Kausalinterpretationen von Erfolg und Mißerfolg nicht nur auf ein Publikum gerichtete Selbstdarstellungsstrategien sind, sondern in den privaten Einschätzungen der Person ihre Entsprechung finden. Andererseits macht die Diskussion über die Funktion von Attributionen im Rahmen sozialer Interaktionsprozesse deutlich, daß das Bedürfnis nach Selbstwertsteigerung und -verteidigung nicht als einziger motivationaler Einflußfaktor auf kausale Schlußfolgerungen aufgefaßt werden kann (vgl. auch Weary & Arkin, 1981). Unter welchen Bedingungen selbstwertbezogene Bedürfnisse von konfligierenden Motiven in den Hintergrund gedrängt werden, spezifizieren Snyder, Stephan & Rosenfield (1978) in ihrer Zwei-Faktoren-Theorie selbstwertbezogener Voreingenommenheiten, auf die in Abschnitt 3. näher einzugehen ist.

Zum Stand der Kognitions-Motivations-Debatte im Lichte der neueren Ergebnisse

Die Bedeutung der in den vorausgehenden Abschnitten diskutierten empirischen Befunde für die Entwicklung der *self-serving bias*-Forschung ist an ihrem Beitrag zur Auseinandersetzung um die kognitive vs. motivationale Bedingtheit asymmetrischer Attributionen von Erfolg und Mißerfolg zu bemessen. Es bleibt deshalb zu fragen, in welchen Punkten sich die von Miller & Ross (1975) angeführten informationstheoretischen Alternativerklärungen zur *self-serving bias*-Hypothese durch die neueren Ergebnisse entkräften lassen.

— In der ersten Alternativhypothese wurde die interne Attribution von Erfolg und externe Attribution von Mißerfolg durch die Ausgangserwartung der Vpn erklärt, für die ein Erfolg ein erwartungstypisches und Mißerfolg ein erwartungswidriges Ergebnis darstellt. Angesichts der vorliegenden neueren Untersuchungen zur Erwartungshypothese, in denen die Erwartungsgemäßheit von Erfolg und Erwartungswidrigkeit von Mißerfolg nicht nur unterstellt, sondern systematisch erfaßt wurde, kann die erste Alternativhypothese heute als entkräftet gelten:

Erfolg wird auch dann intern attribuiert, wenn die Vpn mit einem Mißerfolg rechnet.

— Die zweite Hypothese, die sich auf die Kovariation von Handlung und Ergebnis bei steigendem Erfolg gegenüber gleichbleibendem Mißerfolg bezieht, setzt voraus, daß Personen nicht nur einzelne Erfolge oder Mißerfolge, sondern ganze Sequenzen von Verhaltensergebnissen kausal interpretieren und dabei eine Kontingenz bzw. Nonkontingenz von Handlung und Ergebnis wahrnehmen. Da sämtliche vorliegenden Untersuchungen jedoch auf die Attribution einmaliger Verhaltensergebnisse beschränkt sind — auch in den Untersuchungen von Bernstein, Stephan & Davis (1979) mit mehreren Meßzeitpunkten werden keine intraindividuellen Attributionsveränderungen erfaßt — können zu dieser Hypothese weder bestätigende noch entkräftende Befunde neuerer Untersuchungen angeführt werden.

— Auch die dritte Alternativhypothese — die irrtümliche Annahme einer stärkeren Kontrollierbarkeit erwünschter Ergebnisse betreffend — wurde von den nachfolgenden Arbeiten nicht aufgegriffen und systematisch untersucht. Ob Attributionsunterschiede in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg durch fehlerhafte kognitive Verbindungen zwischen Handlung und Ergebnis oder durch selbstwertbezogene Bedürfnisse zustandekommen, ist nach wie vor nicht eindeutig zu entscheiden. Zwar lassen sich Untersuchungen, die einen Zusammenhang zwischen Aspekten des Selbstwertgefühls und asymmetrischen Attributionsmustern fanden, als Belege für die *self-serving bias*-Hypothese anführen, doch können — wie z. B. das Konzept der gelernten Hilflosigkeit zeigt — Kontingenzvorstellungen und Motivationsvariablen nicht als unabhängig voneinander wirksame Bedingungen aufgefaßt werden.

Diese Interpretationsprobleme auch bezogen auf die neuere Literatur zum *self-serving bias* machen deutlich, daß die Kontroverse zwischen kognitiven und motivationalen Erklärungsansätzen „voreingenommener“ Attributionen nicht auf empirischem, sondern zunächst auf konzeptuellem Niveau zu führen ist. Arbeiten wie die von Arkin, Cooper & Kolditz (1980), die eine statistische Analyse der Literatur motivationaler Voreingenommenheiten vorlegen, führen daher kaum weiter. Sie setzen vielmehr das in der *self-serving bias*-Forschung seit den Überblicksartikeln von Bradley (1978) und Zuckerman (1979) beobachtbare Bemühen fort, die Existenz selbstwertbezogener Voreingenommenheiten auf dem Wege einer überwiegend quantitativen Beweisführung zu untermauern.

Weit aufschlußreicher ist dagegen die theoretische Analyse von Tetlock & Levi (1982), die zwei Prämissen identifizieren, auf die sich die Debatte

zwischen der *self-serving bias*-Hypothese und der informationstheoretischen Erklärung gründet:

— Es läßt sich eine klare konzeptuelle Trennung zwischen kognitiven und motivationalen Determinanten von Kausalattributionen vornehmen.

— Es ist möglich, eine eindeutige empirische Entscheidung zwischen dem kognitiven und dem motivationstheoretischen Erklärungsansatz herbeizuführen.

In einem Vergleich der Forschungsprogramme der beiden konkurrierenden Ansätze im Hinblick auf theoretische Kernaussagen und Strategien der Hypothesenabsicherung machen Tetlock & Levi (1982, 70) deutlich, daß diese Prämissen zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht erfüllt sind: "Current cognitive and motivational explanations are not distinguishable on the basis of attributional data (i. e. lack conceptual disconfirmability)." Sie führen dies vor allem auf die „negative Heuristik“ des kognitiven Forschungsprogramms zurück, d. h. auf die Absicherung seiner Kernaussagen gegen konkurrierende Hypothesen: die *self-serving bias* Hypothese scheitert bereits daran, daß mit jeder experimentellen Manipulation, etwa von Erfolg und Mißerfolg, emotionaler Erregung oder Ich-Beteiligung, unterschiedliche Informationen für die einzelnen Vpn-Gruppen verbunden sind oder unterschiedliche Aspekte der Selbsttheorie aktualisiert werden, die sich als Erklärung der experimentellen Effekte kaum eindeutig entkräften lassen.

Umgekehrt ist jedoch auch die kognitive Position nicht frei von motivationstheoretischen Voraussetzungen, so etwa der Grundannahme der Attributionforschung, daß Individuen danach streben, durch kausale Erklärungen ihre Umwelt vorhersagbar und kontrollierbar zu machen.

Vor der Entscheidung zwischen den konkurrierenden Forschungsprogrammen hat deshalb nach Tetlock & Levi (1982) die theoretische Präzisierung und damit empirische Falsifizierbarkeit der jeweiligen Position zu stehen. Aus ihrem für den motivationstheoretischen Erklärungsansatz von Attributionsvoreingenommenheiten spezifizierten Katalog ungelöster Probleme sind für die Diskussion um den *self-serving bias* vor allem die beiden folgenden von Bedeutung (vgl. Tetlock & Levi, 1982, 84):

— Welches sind die notwendigen und hinreichenden Bedingungen zur Aktualisierung spezifischer Bedürfnisse?

— Wie beeinflussen diese Motive den Attributionsprozeß: In welchen Phasen der Informationsverarbeitung zwischen Stimulus und Reaktion wird die motivationale Selektivität wirksam?

Unter Bezug auf diese Aufgabenstellungen der künftigen *self-serving bias*-Forschung sollen

abschließend erste Ansätze einer motivationstheoretischen Fundierung des Konzepts selbstwertbezogener Voreingenommenheiten vorgestellt werden.

3. Ansätze zum Abbau des gegenwärtigen Theoriedefizits der *self-serving bias*-Forschung

Die überwiegende Mehrzahl vorliegender Studien beschränkt sich in bezug auf die theoretische Verankerung von *self-serving bias*-Effekten auf die alltagspsychologische Überzeugung, daß Mißerfolgs-erlebnisse vor allem dann unangenehm sind, wenn sie als selbstverschuldet betrachtet werden müssen, während Erfolg kaum etwas wert ist, wenn er aufgrund äußerer Einflußfaktoren zustandekommt. Motivationspsychologische Erklärungsansätze im Rahmen vorliegender theoretischer Bezugssysteme (z. B. Dissonanztheorie oder Psychoanalyse; vgl. Nisbett & Ross, 1980, 234ff.) sind zur Hypothesenbildung in der empirischen *self-serving bias*-Forschung bislang nicht genutzt worden. Bei der Lösung der von Tetlock & Levi angeführten konzeptuellen Probleme befindet sich die *self-serving bias*-Forschung deshalb noch im Anfangsstadium.

Mit der ersten Frage nach den Bedingungen einer Aktualisierung selbstwertbezogener Bedürfnisse setzen sich Snyder, Stephan & Rosenfield (1978) in ihrer Zwei-Faktoren-Theorie des *self-serving bias* auseinander. Sie gehen von der allgemein akzeptierten Grundannahme aus, daß Individuen bemüht sind, die bestmögliche Einschätzung ihrer selbst aufrechtzuerhalten. Die Aktualisierung dieses Bedürfnisses im Sinne des Erlebens von Selbstwertbedrohung hängt nach Snyder et al. vom Zusammenwirken zweier Bedingungen ab:

— das Handlungsergebnis muß der Person selbst als Verursachungsbedingung zugeschrieben, d. h. intern attribuiert werden ("outcome/attribution"-Faktor) und

— die Attribution muß Inhaltsbereiche betreffen, die für das Selbstwertgefühl der Person zentral sind ("attribution/self-esteem"-Faktor).

Bei Mißerfolg in subjektiv bedeutsamen Bereichen werden selbstwertbezogene Bedürfnisse dahingehend wirksam, daß sie den ersten Faktor, d. h. die personale Attribution des Verhaltensresultats außer Kraft setzen. Die Analyseeinheit dieses Modells ist nicht das globale Selbstkonzept des Individuums, sondern die einzelnen Teilaspekte bzw. selbstbezogenen Kognitionen, aus denen sich sein Selbstwertgefühl konstituiert. Die relevanten Selbstwertaspekte können dabei nicht a priori postuliert

werden, sondern sind in ihrer jeweils subjektiven Definition der Vpn zu erfassen. Auf die Notwendigkeit, individuelle Maße der Selbstwertbedeutsamkeit von Erfolg und Mißerfolg in verschiedenen Inhaltsbereichen zu erheben, wurde ja auch im Zusammenhang mit den empirischen Ergebnissen zur Ich-Beteiligung als Moderatorvariable der Attribution hingewiesen.

Die subjektive Bedeutsamkeit der jeweiligen Inhaltsbereiche ist mit Snyder et al. (1978) zwar als notwendige, nicht jedoch als hinreichende Bedingung selbstwertbezogener Attributionsmuster zu betrachten. Zusätzliche Kontextbedingungen müssen erfüllt sein, bevor mit dem Auftreten von *self-serving bias*-Effekten zu rechnen ist:

- die herangezogenen Kausalfaktoren müssen für die Person selbst und mögliche Beobachter plausibel sein,

- die Wahrscheinlichkeit, daß die eigenen Attributionen von anderen Personen als unzutreffend bzw. voreingenommen erkannt werden können, muß gering sein,

- die Wahrscheinlichkeit, daß die Attributionen durch spätere Handlungsergebnisse widerlegt werden, muß ebenfalls gering sein.

Doch auch bei Vorliegen dieser Voraussetzungen stehen der Tendenz zu selbstwertbezogenen Voreingenommenheiten unter bestimmten situativen Bedingungen konfligierende Motive entgegen, darunter vor allem:

- das Bedürfnis, exakt zu sein, um eine optimale Anpassung des Verhaltens an die Aufgabenanforderungen zu erreichen und

- das Bedürfnis, sich selbst als bescheiden und kooperativ darzustellen, auf das im Zusammenhang mit den Befunden zur kontradefensiven Attribution bereits hingewiesen wurde.

Impulse für die *self-serving bias*-Forschung sind von diesem Ansatz in mehrerer Hinsicht zu erwarten. Durch die Spezifizierung des Konzepts der Selbstwertbedeutsamkeit leisten Snyder et al. (1978) einen wesentlichen Beitrag zur Hypothesenbildung bei der Analyse motivationaler Einflüsse: Die Priorität, die ein bestimmter Inhaltsbereich im Gesamtgefüge der individuellen Selbstdefinition besitzt, ist ein entscheidender Prädiktor für die Auftretenswahrscheinlichkeit selbstwertbezogener Attributionen. Mit der Explizierung fördernder und hemmender Rahmenbedingungen selbstwertbezogener Kausalinterpretationen wird der Geltungsbereich der *self-serving bias*-Hypothese präziser faßbar, wodurch der grundlegenden Antinomie von Wunscherfüllung und Exaktheit in kausalen Schlußfolgerungen Rechnung getragen wird (vgl. Nisbett & Ross, 1980, 234).

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 (1980) den Prozeßcharakter von Attributionsleistungen: die Erklärung von fähigkeitsbezogenen Handlungsergebnissen stellt keine Einzelleistung dar, sondern läßt sich als durchgängige Aufgabe im Rahmen des Alltagslebens auffassen, wobei jede Kausalattribution Auswirkungen auf nachfolgende Verhaltensklärungen hat.

Darley & Goethals (1980) gehen davon aus, daß Individuen aufgrund der hohen kulturellen Bedeutung von Fähigkeitsvariablen dazu motiviert sind, alle an sie gerichteten Leistungsanforderungen möglichst gut zu bewältigen. Haben sie bei einer bestimmten Aufgabe keinen Erfolg, suchen sie 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 erstrebenswert abgetan wird.

Die Unterscheidung in kurzfristige Entschuldigungen nach einmaligem und langfristigen Entschuldigungen nach wiederholtem Mißerfolg wird von den Autoren als "general order of defenses" postuliert. Die empirische Überprüfung dieses Ansatzes zur Berücksichtigung der individuellen Erfolgs- bzw. Mißerfolgsbiographie erfordert jedoch die Erfassung von Attributionen im zeitlichen Ablauf, um die vorhergesagten Änderungen in der Attributionsstrategie beobachten zu können. Eine solche Abkehr von der vorherrschenden Forschungspraxis experimenteller "single shot measures" (Ross, 1977a) zugunsten einer stärkeren Annäherung an die alltagspsychologische Erfahrungswelt setzt jedoch eine methodische Neuorientierung innerhalb der Attributionsforschung voraus (Krahé, 1984).

Aussichtsreicher erscheint deshalb zum gegenwärtigen Zeitpunkt der Versuch, den Prozeßcharakter von Kausalattributionen im Sinne der Informationsauswahl und -verarbeitung zu analysieren. Hier ist die zweite der von Tetlock & Levi (1982) als vordringlich bezeichneten Problemstellungen angesprochen: An welcher Stelle des Attributionsprozesses werden Motivationseinflüsse wirksam und wie wirken sie sich auf nachfolgendes Verhalten und Erleben aus?

Stephan & Gollwitzer (1981) konzeptualisieren selbstwertbezogene Attributionen als Resultat physiologischer Erregung, die in Abhängigkeit von der Leistungsrückmeldung vom Individuum bei Erfolg als positiver und bei Mißerfolg als negativer

Gefühlszustand interpretiert wird. Diese affektive Befindlichkeit richtet die kausale Erklärungssuche bevorzugt auf solche Attributionen, die die positiven Affekte festigen bzw. zu einer Verringerung der negativen führen (vgl. auch Weary, 1980). Dieses Zwei-Phasen-Modell selbstwertbezogener Attributionen, in dem Motivationsfaktoren über den vermittelnden Einfluß affektiver Reaktionen wirksam werden, wird von Stephan & Gollwitzer (1981) und Gollwitzer, Earle & Stephan (1982) empirisch bestätigt: selbstwertbezogene Attributionsmuster waren in ihren Untersuchungen um so stärker ausgeprägt, je höher die mit der Erfolgs- bzw. Mißerfolgsrückmeldung verbundene physiologische Erregung und je eindeutiger die wahrgenommene Beziehung zwischen affektiver Reaktion und Leistungsrückmeldung war. Wenn die affektive Erregung durch andere Ursachen als die spezifische Erfolgs- bzw. Mißerfolgserfahrung erklärt werden konnte, verringerte sich die Asymmetrie der Kausalattributionen.

Bezogen auf die Verknüpfung von Leistungsergebnis, Affekt und Attribution zeigten auch McFarland & Ross (1982), daß induzierte externe Attributionen von Mißerfolg mit positiveren Gefühlsreaktionen verbunden waren als induzierte interne Attributionen. McCarrey, Edwards & Rozario (1982) belegten zusätzlich, daß sich die Tendenz zu selbstwertbezogenen Attributionen abschwächt, wenn aufgrund von Erfolgsrückmeldungen bei einer vorausgehenden Aufgabe bereits positive Gefühle ausgelöst und die Bedürfnisse der Selbstwertsteigerung befriedigt werden.

Der in dem Prozeßmodell von Stephan & Gollwitzer (1981) und den dazu vorliegenden empirischen Befunden nur angedeutete Aspekt, daß interne Attributionen von Erfolg und externe Attributionen von Mißerfolg nur *eine* mögliche Strategie der Selbstwertsteigerung bzw. -verteidigung darstellen, liegt der von Bowerman (1978) vorgestellten „Theorie der subjektiven Kompetenz“ als explizite Ausgangsüberlegung zugrunde. In diesem am stärksten formalisierten Ansatz zur Analyse selbstwertbezogener Bedürfnisse im Attributionsprozeß geht Bowerman (1978, 49) von folgendem Grundmodell kausaler Elemente und ihrer Verknüpfung aus:

Die Theorie der subjektiven Kompetenz basiert auf zwei Grundannahmen:

a) Gefühle subjektiver Kompetenz entstehen durch spezifische strukturelle Beziehungen zwischen verschiedenen selbstbezogenen Kausalattributionen, die im Individuum zu affektiven Reaktionen führen.

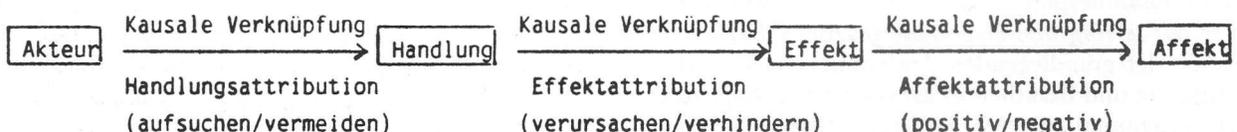
b) Es besteht ein Bedürfnis nach Maximierung subjektiver Kompetenz, das sich dadurch äußert, daß solche Attributionsstrukturen generiert und verteidigt werden, die die subjektive Kompetenz steigern, und solche Attributionsstrukturen zurückgewiesen werden, die die subjektive Kompetenz herabsetzen würden.

Über die Vorzeichen der einzelnen Strukturelemente lassen sich diejenigen Attributionssequenzen vorhersagen, die zu einer Maximierung subjektiver Kompetenz führen (z. B. Der Handelnde *vermeidet* (—) eine Handlung, die negative Effekte *verursacht* (+) und zu *negativen* Affekten führt (—) oder *führt* eine Handlung *aus* (+), die positive Effekte *verursacht* (+) und zu *positiven* Affekten führt (+).

Veränderungen der Kausalstruktur im Dienste der Steigerung subjektiver Kompetenz lassen sich sowohl durch eine Umbewertung einzelner Kausalelemente als auch durch eine Veränderung der zugeschriebenen Ursachen oder Konsequenzen des betreffenden Elements erreichen.

Diese Prozeßanalyse von Attributionen ermöglicht die Ableitung funktional äquivalenter Strategien der Selbstwertverteidigung und -steigerung, die nicht nur eine exaktere Identifizierung von Motivationseinflüssen auf Kausalattributionen erlaubt, sondern auch Vorhersagen über die Wahl von Handlungsalternativen in der Weise zuläßt, daß Alternativen bevorzugt werden, deren kausale Sequenz zu einem Maximum an subjektiver Kompetenz führt. Die empirische Brauchbarkeit dieses Ansatzes jenseits einer Reinterpretation bereits vorliegender Befunde ist jedoch erst zu überprüfen.

Gemeinsam ist den hier vorgestellten Theorieansätzen die Grundannahme, daß selbstwertbezogene Voreingenommenheiten keine Attributionsfehler im Sinne des Nichtbeherrschens kausaler Verknüpfungsregeln darstellen, sondern in bestimmten Bereichen des individuellen Alltagshandelns und



-erlebens von ebenso funktionaler Bedeutung sind wie die in den traditionellen Attributionsmodellen konzipierten rationalen Kausalinterpretationen (vgl. auch Keller, 1981, 347). Die Verteidigung des Selbstwertgefühls gegenüber Mißerfolgsereignissen und seine Festigung durch Erfolg sichert die Handlungsfähigkeit von Personen in bezug auf neue Aufgabenstellungen ebenso wie ihren Status im Rahmen sozialer Interaktionen und Vergleichsprozesse.

Zur Weiterentwicklung der Diskussion zwischen der motivationstheoretischen und der informationstheoretischen Erklärungsposition tragen die hier diskutierten Theorieansätze mehrere Anhaltspunkte bei: Sie präzisieren die Auftretensbedingungen selbstwertbezogener Voreingenommenheiten sowohl in bezug auf die Aktualgenese von Attributionsprozessen (Snyder et al., 1978) als auch bezogen auf die individuelle Erfolgs- bzw. Mißerfolgsbiographie (Darley & Goethals, 1980). Stephan & Gollwitzer (1981) und Bowerman (1978) stellen Prozeßmodelle vor, in denen spezifische motivationale Voraussetzungen und Konsequenzen kognitiver Verhaltensklärungen definiert werden.

Bezogen auf den von Tetlock & Levi (1982, 84) aufgestellten Anforderungskatalog an die motivationstheoretische Konzeptualisierung von Attributionsvoreingenommenheiten sind diese Ansätze allerdings noch nicht mehr als tentative Ausgangspunkte, deren Brauchbarkeit als theoretisches Fundament der empirischen *self-serving bias*-Forschung sich erst erweisen muß.

Zusammenfassend läßt sich der gegenwärtige Stand der Diskussion um den Einfluß selbstwertbezogener Bedürfnisse auf die Kausalattribution folgendermaßen festhalten:

— In einer großen Zahl empirischer Untersuchungen wurde belegt, daß in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg unterschiedliche Kausalattributionen von Handlungsergebnissen herangezogen werden. Es wurde gezeigt, daß diese Unterschiede unabhängig von vorherigen Erwartungen, dagegen in Abhängigkeit von Persönlichkeitsvariablen und Situationsmerkmalen auftreten.

— Die Kennzeichnung von Attributionsunterschieden in Abhängigkeit von Erfolg und Mißerfolg als Voreingenommenheiten impliziert einen Standard unvoreingenommener Attributionen, der jedoch bei der Konzeptualisierung des *self-serving bias* unberücksichtigt bleibt. Eine theoriegeleitete *Identifizierung* selbstwertbezogener Voreingenommenheiten steht noch aus.

— Motivationstheoretische *Erklärungen* selbstwertbezogener Voreingenommenheiten wurden bisher zugunsten alltagspsychologischer Plau-

sibilitätsannahmen vernachlässigt und stecken erst in den Anfängen.

Hier liegt die entscheidende Herausforderung an die zukünftige *self-serving bias*-Forschung, weil vorrangig auf der Ebene einer solchen Theoriediskussion Fortschritte in der Auseinandersetzung mit der informationstheoretischen Erklärungsposition und in der Präzisierung der funktionalen Bedeutung unterschiedlicher Kausalinterpretationen von Erfolg und Mißerfolg zu erwarten sind.

Summary

It is proposed that the introduction of the concept of self-serving bias marks a shift in the predominantly cognitive orientation of attribution theory towards greater attention to motivational variables. The "fact or fiction" controversy about self-serving attributional biases is discussed under three aspects: 1) The lack of a clear conceptual definition of "bias" referring to cognitive models of causal attribution which specify unbiased, rational modes of causal inference. 2) The more recent empirical evidence with regard to the decision whether attributional distortions are due to self-protective and self-enhancing motives rather than errors and biases in information processing. 3) The need for a theoretical specification of the motivational concepts inherent in the self-serving bias hypothesis such as self-esteem relevance, ego-enhancement, and ego-defense and the functional properties of attributional differences as a function of success and failure. It is concluded that progress in self-serving bias research is conditional upon a theoretical clarification and operational definition of self-serving biases explicitly derived from a rational standard of causal inference and based on a motivational analysis of the functions of causal attributions.

Literatur

- Ajzen, I., Fishbein, M.: A Bayesian analysis of attribution processes. *Psychological Bulletin*, 1975, **82**, 261—277.
- Anderson, C.: The causal structure of situations: The generation of plausible causal attributions as a function of type of event situation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1983, **19**, 185—203.
- 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.

- Arkin, R. M., Cooper, H., Kolditz, T.: A statistical review of the literature concerning the self-serving attribution bias in interpersonal influence situations. *Journal of Personality*, 1980, **48**, 435—448.
- Arkin, R. M., Gabrenya, W. K. jr., 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., Gabrenya, W. K. jr., McGarvey, B.: The role of social perspective in perceiving the causes of success and failure. *Journal of Personality*, 1978, **46**, 762—777.
- 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**, 303—313.
- Berg, J. H., Stephan, W. G., Dodson, M.: Attributional modesty in women. *Psychology of Women Quarterly*, 1981, **5**, 711—727.
- 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.
- Bierhoff-Alfermann, D., Bartels, M., Michels, R., Pätzold, R., Souren, R.: 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 Behavior*, 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.
- Burke, J. P.: On causal attribution — The interactive relationship between self-esteem and task performance. *Social Behavior and Personality*, 1978, **6**, 211—221.
- Carlston, D. E., Shovar, N.: Effects of performance attributions on others' perceptions of the attributor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, **44**, 515—525.
- Carver, C. S., DeGregorio, G. D., Gillis, P.: Field-study evidence of ego-defensive bias in attribution among two categories of observers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1980, **6**, 44—50.
- Cunningham, J. D., Starr, P. A., Kanouse, P. A.: Self as actor, active observer and passive observer. Implications for causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, **37**, 1146—1152.
- Darley, J. M., Goethals, G. R.: People's analysis of the outcomes of ability-linked performances. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 13). New York: Academic Press, 1980, 1—37.
- Davis, M. H., Stephan, W. G.: Attributions for exam performance. *Journal of Applied Social Psychology*, 1980, **10**, 235—248.
- 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, G.: Attributing causes for one's own performance: The effects of sex, norms, and outcome. *Journal of Research in Personality*, 1977, **11**, 59—72.
- Evans, R. G.: Reactions to threat by defensive and congruent internals and externals: A self-esteem analysis. *Journal of Research in Personality*, 1980, **14**, 79—90.
- Falbo, T., Beck, R. C.: Naive psychology and the attributional model of achievement. *Journal of Personality*, 1979, **47**, 185—195.
- 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.: Attributions 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*, 1971, **18**, 173—188 (a).
- 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*, 1971, **39**, 527—541 (b).
- Feather, N. T., Simon, J. G.: Fear of success and causal attribution for outcome. *Journal of Personality*, 1973, **41**, 525—542.
- Fitch, G.: Effects of self-esteem, perceived performance, and choice on causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, **16**, 311—315.
- Försterling, F., Sauer, J.: Geschlechtsunterschiede bei der Kausalattribution von Erfolg und Mißerfolg. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 1981, **13**, 39—44.
- Forsyth, D. R.: The functions of attributions. *Social Psychology Quarterly*, 1980, **43**, 184—189.
- Forsyth, D. R., Schlenker, B. R.: Attributional egocentrism following performance on a competitive task. *Journal of Social Psychology*, 1977, **102**, 215—222.
- Frey, D.: Reactions to success and failure in public and private conditions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1978, **14**, 172—179.
- Gibbons, F. X., Wright, R. A.: Motivational biases in causal attributions of arousal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, **40**, 588—600.

- 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.
- Gochman, J. R., Smith, R. E.: Attribution and behavioral outcome as determinants of observer attributions. *Representative Research in Social Psychology*, 1979, **9**, 114—121.
- Gollwitzer, P. M., Earle, B., Stephan, W. G.: Affect as a determinant of egotism: Residual excitation and performance attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, **43**, 702—709.
- Green, S. E., Gross, A. E.: Self-serving biases in implicit evaluations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1979, **5**, 214—217.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S.: The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1982, **18**, 56—67.
- Greenwald, A. G.: The totalitarian ego. *American Psychologist*, 1980, **35**, 603—618.
- Heckhausen, H.: *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer, 1980.
- Heider, F.: *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley, 1958; deutsch: *Psychologie der interpersonellen Beziehungen*. Stuttgart: Klett-Cotta, 1977.
- Hochreich, D. J.: Defensive externality and attribution of responsibility. *Journal of Personality*, 1974, **42**, 543—557.
- Ickes, W., Layden, M. A.: Attributional styles. In J. H. Harvey, W. Ickes, R. F. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research* (Vol. 2). Hillsdale, N. J. L. Erlbaum, 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.
- 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.
- Keller, J. A.: *Grundlagen der Motivation*. München: Urban & Schwarzenberg, 1981.
- Kelley, H. H.: Attribution theory in social psychology. In D. Levine (ed.) *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press, 1967, 192—241.
- Kelley, H. H.: The process of causal attribution. *American Psychologist*, 1973, **28**, 107—128.
- Kleinke, C. L.: *Self-Perception*. San Francisco: Freeman, 1979.
- Krahé, B.: Self-serving biases in perceived similarity and causal attributions of other people's performance. *Social Psychology Quarterly*, 1983, **46**, 318—329.
- Krahé, B.: Wissenschaftliche Forschungspraxis und alltagspsychologische Wirklichkeit. Ein Beitrag zur attributionstheoretischen Methodendiskussion. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1984, im Druck.
- Kruglanski, A. W., Ajzen, I.: Bias and error in human judgment. *European Journal of Social Psychology*, 1983, **13**, 1—44.
- Kuiper, N. A.: Depression and causal attribution for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, **36**, 236—246.
- 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 sport pages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, **39**, 29—38.
- LeSure, G. E.: Internal-external control and Black college students' attributions of causality for own and others' performance. *Psychological Reports*, 1978, **42**, 615—619.
- 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.
- McFarland, C., Ross, M.: Impact of causal attributions on affective reactions to success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, **43**, 937—946.
- McCarrey, M., Edwards, H. P., Rozario, W.: Ego-relevant feedback, affect, and self-serving attributional bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1982, **8**, 189—194.
- 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.
- 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.
- Mietzel, G.: *Interpretation von Leistungen*. Opladen: Leske & Budrich, 1982.
- 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., Ross, M.: Self-serving biases in the attribution of causality. Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 1975, **82**, 213—225.

- Nisbett, R., Ross, L.: *Human Inference: Strategies and Shortcomings in Social Judgment*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1980.
- Prociuk, T. J., Breen, L. J.: Defensive externality and its relation to academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, **31**, 549—556.
- Regan, D. T., Strauss, 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.
- Riess, M., Rosenfield, P., Melburg, V., Tedeschi, J. T.: Self-serving attributions: Biased private perceptions and distorted public descriptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, **41**, 224—231.
- Rizley, R.: Depression and distortion in the attribution of causality. *Journal of Abnormal Psychology*, 1978, **87**, 32—48.
- Rosenfield, D., Stephan, W. G.: Sex differences in attributions for sex-typed tasks. *Journal of Personality*, 1978, **46**, 244—259.
- Ross, L.: Problems in the interpretation of self-serving asymmetries in causal attribution: Comments on the Stephan et al. paper. *Sociometry*, 1977, **40**, 112—114 (a).
- Ross, L.: The intuitive psychologist and his shortcomings. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 10) New York: Academic Press, 1977, 173—220 (b).
- 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—67.
- Sagatun, I. J., Knudsen, J. H.: Attributional self-presentation for actors and observers in success and failure situations. *Scandinavian Journal of Psychology*, 1982, **23**, 243—252.
- 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.
- Schlenker, B. J.: *Impression Management*. Monterey, Cal.: Brooks/Cole, 1980.
- Schneider, D. J., Hastorf, A. H., Ellsworth, P. C.: *Person Perception* (2nd ed.) Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1979.
- Sicoli, 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.
- Snyder, M. L., Stephan, W. G., Rosenfield, D.: Egotism and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, **33**, 435—441.
- Snyder, M. L., Stephan, W. G., Rosenfield, D.: Attributional egotism. In J. H. Harvey, W. I. Ickes & R. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research* (Vol. 2). Hillsdale, N. J.: L. Erlbaum, 1978, 97—118.
- 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, 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, W. G.: Actor vs. observer. Attributions to behavior with positive and negative outcomes and empathy for the other role. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1975, **11**, 205—214.
- Stephan, W. G., Gollwitzer, P. M.: Affect as mediator of attributional egotism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1981, **17**, 443—458.
- Stephan, W. G., Rosenfield, D., Stephan, C.: Egotism in males and females. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, **35**, 1161—1169.
- 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, L., Jones, E. E.: Defensive attribution and the Kelley cube. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, **34**, 809—820.
- Stroebe, W., Eagly, A. M., Stroebe, M. S.: Friendly or just polite? The effect of self-esteem on attributions. *European Journal of Social Psychology*, 1977, **7**, 265—274.
- Teglasi, H.: Sex-role orientation, achievement motivation and causal attributions of college females. *Sex Roles*, 1978, **4**, 381—397.
- Tetlock, P. E.: The influence of self-presentation goals on attributional reports. *Social Psychology Quarterly*, 1981, **44**, 300—311.
- Tetlock, P. E., Levi, A.: Attribution bias: On the inconclusiveness of the cognition motivation debate. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1982, **18**, 68—88.
- 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.

- Weary, G. Bradley: Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, **38**, 348—357.
- Weary, G. Bradley, Arkin, R. M.: Attributional self-presentation. In J. H. Harvey, W. Ickes & R. F. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research* (Vol. 3). Hillsdale, N. J.: L. Erlbaum, 1981, 223—246.
- Wetzel, C. G.: Self-serving biases in attribution. A Bayesian analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, **43**, 197—209.
- Wicklund, R. A., Gollwitzer, P. M.: Symbolic self-completion, attempted influence, and self-deprecation. *Basic and Applied Social Psychology*, 1981, **2**, 89—114.
- 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.
- Wolosin, R. J., Sherman, S. J., Till, A.: Effects of cooperation and competition on responsibility attribution after success and failure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1973, **9**, 220—235.
- Wortman, C. B., 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, **27**, 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.
- 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.