

## Erlebnispsychologische Prozeßanalyse kontroverser Diskussionen

Hermann Brandstätter, Fritz Ebensperger und  
Klemens Waldhör

Universität Linz

In 40 kontroversen Diskussionen zwischen je zwei Gesprächspartnern gleichen Geschlechts untersucht diese Studie die fortlaufende gegenseitige Abhängigkeit von Eindrücken und Äußerungen hinsichtlich Freundlichkeit und Dominanz der Partner sowie den Zusammenhang dieser Eindrücke und Äußerungen mit der Annäherung beziehungsweise Distanzierung der Standpunkte. Wie gemäß dem valenzspezifischen Modell der Verstärkungs- und Ausgleichsorientierung (Brandstätter, 1985) vorhergesagt, lassen sich gefühlserregbare Personen, wenn sie sich dem Partner unterlegen fühlen, um so mehr, wenn sie sich ihm überlegen fühlen, um so weniger beeinflussen, je deutlicher sie den Eindruck gewinnen, daß der Partner emotional (betont unfreundlich oder betont freundlich) argumentiert. Das Gegenteil ist der Fall bei emotional stabilen Personen.

Das hier zu berichtende Experiment untersucht die gegenseitige Abhängigkeit von zwei Gesprächspartnern in der Abfolge ihrer Eindrücke und Äußerungen hinsichtlich Freundlichkeit und Dominanz (den beiden Grunddimensionen sozialer Interaktion, die in theoretischen Entwürfen und empirischen Untersuchungen immer wieder aufscheinen, u.a. bei Bales, 1950, 1970, 1979, 1985; Leary, 1957; Mehrabian, 1972; Solomon, 1981; Stiles, 1978, 1980; Wish et al., 1976, 1980) sowie den Zusammenhang dieser Eindrücke und Äußerungen mit der Annäherung beziehungsweise Distanzierung der Standpunkte.

Anders als in den vorhergegangenen Diskussionsexperimenten (zusammenfassend dargestellt von Brandstätter, 1978, 1985), in denen als Partner der Versuchsperson fast immer ein instruierter Helfer des Versuchsleiters oder auch (wenn der Austausch der Argumente über Bildschirm erfolgte) ein Computerprogramm fungierte, sind hier beide Interaktionspartner echte Versuchspersonen. Erst dies macht eine Interaktionsanalyse im ei-

gentlichen Sinne und damit eine Überprüfung der Generalisierbarkeit früherer Befunde möglich. Analyseinheit ist dabei zumeist die einzelne Diskussion, für die Übergangsmatrizen bestimmt und geeignete Kennwerte berechnet werden, die dann in verschiedenen Varianz- und Regressionsanalysen verwendet werden.

Die Anweisung an die Versuchspersonen, Einigung anzustreben beziehungsweise das Thema kreativ zu diskutieren, sollte mögliche Auswirkungen einer vom Versuchsleiter eingeführten Variation des Konformitätsdruckes klären; denn in manchen der früher durchgeführten Experimente waren die Versuchspersonen gebeten worden, sich nach Möglichkeit mit ihren jeweiligen Gesprächspartnern zu einigen, während in anderen ein Thema nur zu diskutieren war, ohne daß der Effekt einer derartigen Variation der Instruktion selbst bisher überprüft wurde. Vorsorglich haben wir auch das Geschlecht der Diskussionspartner (beide männlich oder beide weiblich) als weiteren Faktor in den Versuchsplan aufgenommen, ohne jedoch Hypothesen zu möglichen Geschlechts- und Instruktionsunterschieden zu formulieren.

Ein wichtiges Anliegen dieser Arbeit ist schließlich noch, zur Aufklärung individueller Unterschiede sozialer Interaktion beizutragen.

Da die für die Hypothesenprüfungen und explorativen Analysen wesentlichen Variablen des Versuchs nicht manipuliert, sondern nur in ihrem „natürlichen“ Verlauf gemessen wurden, gibt es, abgesehen von der planmäßigen Variation der Anweisung (Aufforderung zur Einigung vs. Aufforderung zur Diskussion), keine im strikten Sinne unabhängigen Variablen, so daß eindeutige Kausalaussagen selbstverständlich nicht möglich sind. Die innerhalb der Diskussionspaare ermittelten Übergangswahrscheinlichkeiten und die über die verschiedenen Paare bestimmten Korrelationen von Verhaltens- und Eindrucksmerkmalen schränken aber den Spielraum möglicher Erklärungen vor allem dann ein, wenn die korrelativen Befunde mit den kausalanalytischen Befunden früherer Experimente (z.B. zur Wirkung von Dominanz und Freundlichkeit des Partners) kompatibel sind.

### Hypothesen<sup>1)</sup>

*Hypothese 1.* Gesprächspartner nehmen einander hinsichtlich der Unfreundlichkeit/Freundlichkeit ihres sozialen Verhaltens treffend wahr und beantworten einen positiven oder negativen Eindruck mit einer Äußerung entsprechender Valenz.

1) Alle Hypothesen mit Ausnahme von Hypothese 4 bestehen in Aussagen über die Dyade, nicht über die einzelnen Gesprächspartner. Dies im Auge zu behalten ist für das Verständnis der Begründungen der Hypothesen wichtig.

Ob eine Äußerung tatsächlich unfreundlich oder freundlich ist, bestimmt sich nach dem Konsens der unbeteiligten Beobachter. Dieses „tatsächliche“ Verhalten des Partners ist allerdings nur eine Teilursache des Eindrucks (neben subjektiven Faktoren wie Erwartung und Sensibilität); die Beziehung zwischen den beiden Variablen (dem objektiv bestimmten Verhalten des Gesprächspartners und dem Eindruck, den der andere von diesem Verhalten gewinnt) wird daher nicht besonders eng sein.

Beim zweiten Teil der Hypothese handelt es sich, wie eine genauere Betrachtung zeigt, nicht um eine allgemeinspsychologische, sondern nur um eine „durchschnittspsychologische“ Hypothese, d.h. es ist anzunehmen, daß sich zwar die Personen meistens freundlich beziehungsweise ablehnend verhalten, wenn sie vorher den Eindruck gewonnen haben, der Partner habe sich freundlich oder ablehnend verhalten; es ist aber damit zu rechnen, daß abweichend davon manche Personen dazu tendieren, schroffes Partnerverhalten durch Freundlichkeit zu beschwichtigen, während sich andere durch den Eindruck von Freundlichkeit und Konzilianz des Partners zur Arroganz ermutigt fühlen könnten.<sup>2)</sup>

Wenn beide Teilsätze der Hypothese 1 zutreffen, heißt dies auch, daß unmittelbar aufeinanderfolgende Äußerungen der beiden Gesprächspartner wie auch unmittelbar aufeinanderfolgende Eindrücke in der Regel gleiche Valenz aufweisen. Aufgrund mathematisch-statistischer Überlegungen (Sequenzen bedingter Wahrscheinlichkeiten) ist zu erwarten, daß die Häufung der reziproken Übergänge „positiv—positiv“ beziehungsweise „negativ—negativ“ hier weniger markant ausfällt als bei den Übergangsmatrizen, von denen in Hypothese 1 die Rede ist; (vgl. Abb. 1).

*Hypothese 2.* Die Standpunkte von Gesprächspartnern nähern sich einander um so mehr an, je sympathischer sie einander sind, je positiver sie den Diskussionsstil des Partners und je positiver sie seine Argumente bewerten.

Obwohl frühere Experimente ergeben haben, daß sich Sympathie nur in der ersten Phase einer Diskussion einflußfördernd, später sogar einflußmindernd auswirkt, falls der (instruierte) Partner keine Konzessionen macht (vgl. Brandstätter, 1985), erwarten wir für echte, d.h. nicht manipulierte Gespräche im Durchschnitt eine einflußfördernde Wirkung der Sympathie, da hier mit einer gewissen Gegenseitigkeit von sympathiebedingten Konzessionen zu rechnen ist.

2) Derartige individuelle Unterschiede dürften sich auch gegenüber einschlägigen sozialen Normen durchsetzen, zumal verschiedene Normen miteinander konkurrieren, etwa die Norm der Gegenseitigkeit (im guten wie im bösen), von deren Wirksamkeit die Experimente zur Austauschtheorie zehren, und die (christliche) Norm, Böses mit Gutem zu vergelten, oder die Lebensregel (Überlebensregel) für die Schwachen und Unterdrückten, gute Miene zum bösen Spiel zu machen.

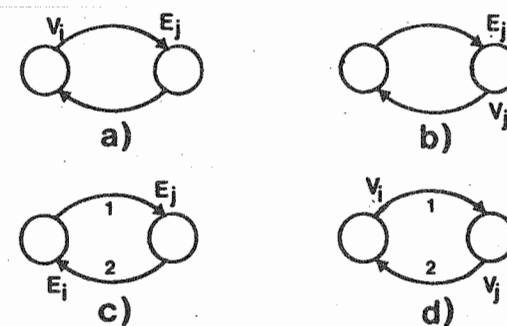


Abb. 1

Verschiedene Betrachtungsweisen der sozialen Interaktion zwischen den Personen i und j als Sequenzen von a) Verhalten der Person i und Eindruck der Person j; b) Eindruck der Person j und Verhalten der Person j; c) Eindruck der Person i und Eindruck der Person j; d) Verhalten der Person i und Verhalten der Person j.

Von einer positiven Bewertung des Diskussionsstils (gleichbedeutend mit dem Eindruck von der Freundlichkeit des Partners) auf Konzessionsbereitschaft zu schließen, scheint sehr naheliegend zu sein. Dazu ist aber folgendes zu bedenken: Die Bewertung des Diskussionsstils des Partners besagt zum Teil, wie sich dieser wirklich verhält, d.h. wie er auch von unbeteiligten Beobachtern übereinstimmend beurteilt würde, zum Teil weist sie darauf hin, wie die Versuchsperson gegenüber dem Beeinflussungsversuch des Partners eingestellt ist. Die erste Komponente ist ein Hinweis auf die Konzessionsbereitschaft des Partners (vgl. Peltzer, 1979, S. 31); die zweite Komponente erlaubt Schlüsse auf die Konzessionsbereitschaft der Versuchsperson, dies allerdings nur dann, wenn sie ausgleichsorientiert ist, d.h. einem als freundlich erlebten Partner ebenfalls freundlich begegnet und (dankbar) entgegenkommt, einem als unfreundlich erlebten Partner unfreundlich antwortet und (verärgert) Widerstand leistet. Verstärkungsorientierte Personen müßten dagegen gegenüber einem als unfreundlich wahrgenommenen Partner (ängstlich) nachgeben, gegenüber einem freundlichen (selbstgefällig) beharren. Wenn wir annehmen, daß etwa gleich viele Versuchspersonen in unserer Stichprobe ausgleichsorientiert wie verstärkungsorientiert sind, bleibt als Begründung für eine positive Korrelation zwischen der Annäherung der beiden Standpunkte und der Bewertung des Diskussionsstils nur die Bedeutung der ersten Komponente (zum Konzept der generellen Ausgleichs- und Verstärkungsorientierung vgl. Brandstätter, 1985; Brandstätter, Kirchler, Sananès & Shedler, 1986; Kirchler & Brandstätter, 1985).

Auch die Argumentbewertung enthält zwei Komponenten, eine objektive und eine subjektive. Die objektive sagt etwas über die wirkliche Qualität des Partnerarguments, die subjektive über die Bereitschaft der Versuchsperson, das Argument anzunehmen. Nur diese zweite Komponente erlaubt Schlüsse auf eine Annäherung der Standpunkte, genauer auf das Entgegenkommen der Versuchsperson. Die erste Komponente weist bei positiver Argumentbewertung eher darauf hin, daß der Partner gute Gründe hat, auf seiner Meinung zu beharren; bei negativer Argumentbewertung müßte man folgern, daß der Partner einen schwachen Stand hat und der Versuchsperson daher entgegenkommen müßte.

*Hypothese 3.* Eine Annäherung der Standpunkte zeigt sich vor allem in einer positiven Bewertung des Diskussionsstils, in geringerem Maße in einer positiven Bewertung der Argumente des Sprechers durch unbeteiligte Beobachter.

Übereinstimmende Aussagen unbeteiligter Beobachter sind als objektive Beschreibungen des Verhaltens der Gesprächspartner aufzufassen. Anders als die Aussagen einer am Gespräch beteiligten Versuchsperson enthalten sie nur eine Information über den jeweils beurteilten Sprecher, nicht zugleich auch über dessen Partner. Alltagserfahrungen und Befunde von Hoffmann & Maier (1979) legen aber die Erwartung nahe, daß sich in den mehr oder weniger emotionalen Äußerungen der Ablehnung oder des (zumindest teilweisen) Einverständnisses anzeigt, ob der vorausgehende Einflußversuch des anderen Gesprächsteilnehmers erfolgreich war.<sup>3)</sup>

Wenn die Argumente eines Sprechers von unbeteiligten und unparteiischen Beobachtern als gut eingestuft werden, ist zu erwarten, daß der Sprecher mit den guten Argumenten auf seiner Meinung beharrt, während sich allenfalls sein Gesprächspartner, wenn er nicht ebenfalls gute Argumente hat, davon beeinflussen läßt. Geht man davon aus, daß der Einfluß eines Arguments proportional zur Distanz zwischen der Einstellung des Empfängers und der mit dem Argument des Senders ausgedrückten Einstellung ist (Anderson & Hovland, 1957; Brandstätter & Klein-Moddenborg, 1979; Brandstätter, Stocker-Kreichgauer & Firchau, 1980) und daß Argumente in einem solchen proportionalen Distanzmodell der Einstellungsänderung um so stärkere Änderungsimpulse auslösen, je besser ihre Qualität ist, müßte man auch aus objektiven Beurteilungen der Güte (Überzeugungskraft) von Argumenten auf die gesprächsbedingte Annäherung der Standpunkte schließen können. Doch ist ein solcher Schluß weniger direkt und problematischer als der Schluß aus dem Diskussionsstil.

3) Man sollte allerdings hier bedenken, daß die Ergebnisse von Experimenten zum Vergleich von Majoritäts- und Minoritätseinfluß (vgl. Moscovici & Lage, 1976; Moscovici & Mugny, 1983) gegen eine derartige Parallelität öffentlicher Stellungnahmen und privater Einstellungen sprechen.

*Hypothese 4.* Versuchspersonen lassen sich von einem emotional (unfreundlich oder freundlich) argumentierenden Diskussionsgegner, dem sie sich unterlegen (überlegen) fühlen, um so mehr (um so weniger) beeinflussen, je gefühlserregbarer sie sind.

Diese Hypothese ergibt sich aus dem valenzspezifischen Modell der Verstärkungs- und Ausgleichsorientierung (Brandstätter et al., 1986), in dem Personen danach unterschieden werden, ob sie zu „Reaktionen der Schwäche“ (ängstliches Nachgeben gegenüber einem aggressiven, dankbares Nachgeben gegenüber einem freundlichen Diskussionsgegner) oder zu „Reaktionen der Stärke“ (verärgerter Widerstand gegenüber einem aggressiven, selbstgefälliges Beharren gegenüber einem freundlich-anererkennenden Diskussionsgegner) neigen.

## Fragen

Die Untersuchung soll nicht nur die genannten Hypothesen prüfen, sondern darüber hinaus folgende Fragen beantworten, für die sich nach dem Stand unseres Wissens noch keine hinreichend begründete hypothetische Antwort formulieren läßt:

1. *Frage:* Tragen die gegenseitigen Eindrücke von der Freundlichkeit des Gesprächspartners zusätzlich zum Tatsachengehalt dieser Eindrücke (gemessen am übereinstimmenden Urteil unbeteiligter Beobachter) zur Prognose der Annäherung der Standpunkte bei?

2. *Frage:* Sind die Sequenzen (Übergangswahrscheinlichkeiten) von Äußerungen und Eindrücken vom Geschlecht der Gesprächspartner und von der Art der Instruktion abhängig?

3. *Frage:* Kann man von den Sequenzen (Übergangswahrscheinlichkeiten) der Äußerungen und Eindrücke auf die Annäherung beziehungsweise Distanzierung der beiden Standpunkte schließen?

4. *Frage:* Unterscheiden sich Männer und Frauen sowie die beiden Instruktionen („Einigung“ beziehungsweise „Diskussion“) (a) in der gegenseitigen Wahrnehmung des sozialen Verhaltens, (b) in der gegenseitigen Bewertung der Argumente, (c) im Ausmaß der Annäherung der Einstellungen?

5. *Frage:* Ist der Übergang vom Eindruck der Partnerfreundlichkeit zur Freundlichkeit der darauffolgenden Äußerung von der Gefühlserregbarkeit der Versuchspersonen abhängig?

6. *Frage:* Wie stabil sind die Merkmale der Diskussion über verschiedene Situationen?

7. *Frage:* Wie hoch ist die Entsprechung von Verhaltens- und Eindrucksvariablen im interindividuellen Vergleich?

## Methode

**Überblick.** Je zwei Interaktionspartner (10 männliche und 10 weibliche Paare, Studenten verschiedener Studienrichtungen im Alter von 19 bis 25 Jahren) diskutierten in einem Zeitabstand von einer Woche zwei wertgeladene Themen, bei denen sie unterschiedlicher Auffassung waren. Bei der einen Diskussion waren die Gesprächspartner angewiesen, eine weitgehende Einigung in ihren Auffassungen zu erzielen („Einigung“), bei der anderen sollten sie möglichst kreative und gute Argumente finden, ohne sich einigen zu müssen („Diskussion“). Vor und nach der Diskussion gaben die Gesprächsteilnehmer ihre Einstellungen zur diskutierten Frage an; während der Diskussion beurteilten sie die Güte der Partnerargumente. Die Gespräche wurden mittels Videogerät aufgezeichnet und nachträglich von den Versuchspersonen hinsichtlich des Diskussionsstils des Partners und erneut hinsichtlich der Güte des Partnerarguments bewertet. Diskussionsstil und Argumente der Sprecher wurden außerdem anhand der Video-Aufzeichnungen von unbeteiligten Beobachtern eingestuft.

**Vorbefragung.** Etwa zwei Wochen vor Durchführung der ersten der beiden Diskussionen beantworteten die Versuchspersonen Fragen zur Empfänglichkeit für Lob und Tadel (Perry, unveröffentlicht) und gaben ihre Einstellungen zu zehn wertgeladenen Themen (Todesstrafe, Religionsunterricht als Privatsache, Atomkraftwerke, Abtreibung, Treue in der Partnerschaft, Schwarzfahren, Antiautoritäre Erziehung, Bewährungsurlaub im Strafvollzug, Spektakuläre Aktionen für Frauenrechte, Hausbesetzung) sowie den Grad der persönlichen Betroffenheit durch diese Themen auf einer elfstufigen Skala (–5 bis +5) an. Die Pole der Skala waren mit „stimme überhaupt nicht zu — stimme sehr zu“ beziehungsweise „betrifft mich überhaupt nicht — betrifft mich sehr“ verbal verankert. Jeweils zwei Personen konträrer Auffassung, ähnlicher Betroffenheit in einer Frage und gleichen Geschlechts wurden zusammen zum Diskussionsexperiment eingeladen.

**Durchführung.** Jedes Paar nahm mit einem Zeitabstand von einer Woche an zwei Diskussionen teil. Nach Zufall begann je die Hälfte der männlichen beziehungsweise weiblichen Paare mit der Bedingung „Einigung“, die andere Hälfte mit der Bedingung „Diskussion“. Vor Beginn der Diskussion beantworteten die Versuchspersonen Fragen nach ihrer gegenwärtigen Einstellung zur Sache (siehe obengenannte Skala) und nach der vermuteten Partnereinstellung. Anschließend hatten die Versuchspersonen noch etwa 10 Minuten Zeit zur schriftlichen Vorbereitung. Die Diskussion wurde durch drei Videokameras aufgezeichnet, wobei je eine Kamera in Naheinstellung auf eine der beiden Personen und die dritte auf beide zusammen gerichtet waren. Der Versuchsleiter beobachtete das Gespräch von einem angrenzenden Raum (Einwegspiegel) und gab über Funkgerät (Empfangsteil in einem Hörapparat) abwechselnd den Versuchspersonen das Signal zur Beurteilung der Güte des Partnerarguments (1 = schlecht bis 5 = gut). Nach Ende der Diskussion (das Ende wurde über Funk mit der Aufforderung, ein Schlußargument zu finden, angekündigt) beantworteten beide Diskussionspartner Fragen nach ihrer nunmehrigen Einstellung zur Sache, nach ihrer Sympathie gegenüber dem Partner und nach der empfundenen eigenen und fremden Kompromißbereitschaft. Außerdem nahmen sie eine Charakterisierung des Partners anhand einer Eigenschaftsliste (Schneider & Zimmer, 1980) vor. Die nach der Diskussion abgegebenen Partnerbewertungen bleiben hier außer Betracht. Sie sollen im Zusammenhang einer anderen Fragestellung analysiert werden.

**Beurteilung der Videoaufnahmen des Partnerverhaltens.** Nach Abschluß der Diskussion wurden die Versuchspersonen einzeln in den Nebenraum zur Beurteilung der Videoaufnahmen gebeten. Der Versuchsperson wurden die Äußerungen des Partners im Videofilm vorgespielt (die eigenen Äußerungen konnte sie jeweils nur akustisch mitverfolgen), und an der Stelle, wo sie während der Diskussion das Signal erhalten hatte (die Zeit war durch den Versuchsleiter notiert worden), bewertete sie die Güte des Partnerarguments.

Anschließend kennzeichnete die Versuchsperson das soziale Verhalten des Partners anhand einer Substantiv-Adjektiv-Liste (z.B. schroffe Ablehnung) nach Schneider & Zimmer (1980), in der die Grunddimensionen Dominanz und Freundlichkeit repräsentiert sind.

Die Beurteilung durch außenstehende Beobachter wurde von jeweils zwei männlichen Juroren für die männlichen Diskussionsteilnehmer und von zwei weiblichen Beurteilern für die weiblichen Diskussionsteilnehmer auf denselben Skalen beziehungsweise Kategorien vorgenommen, die auch von den Versuchspersonen verwendet worden waren. Die ausgewählten Juroren waren in allen Diskussionsthemen konträrer Auffassung. Dadurch sollte ein möglicher Einfluß der Einstellungsähnlichkeit auf die Bewertung der Diskussionsteilnehmer ausgeglichen werden.

## Ergebnisse der Hypothesenprüfungen

**Übergänge „Verhalten—Eindruck“ und „Eindruck—Verhalten“ (Hypothese 1).** Zur Prüfung der ersten Hypothese bestimmen wir für jedes Gespräch eine Übergangsmatrix, für die wir dann, gesondert für jeden der beiden Gesprächspartner, ein Maß  $\kappa$  (Kappa) für die Abhängigkeit der Valenz eines Eindrucks beziehungsweise eines Verhaltens von der Valenz des vorausgehenden Verhaltens beziehungsweise Eindrucks der Gesprächspartner berechnen. Zur Charakterisierung der Diskussion als Ganzes wird der Mittelwert der beiden personenspezifischen Kappa-Werte verwendet. Kappa bestimmt die Abweichung der Anzahl beobachteter Übergänge gleicher Valenz (+, + beziehungsweise –, –) von der (bei Annahme von Unabhängigkeit der aufeinanderfolgenden Beobachtungen) erwarteten Anzahl von Übergängen gleicher Valenz, bezogen auf die bei gegebenen Randverteilungen maximal mögliche Abweichung (vgl. Hubert, 1977; Wampold & Margolin, 1982).<sup>4)</sup>

$$\kappa = \frac{\Sigma X - \Sigma E(X)}{\Sigma \text{Max}(X) - \Sigma E(X)}$$

4) Bei einer Übergangsmatrix  $\begin{matrix} & + & - \\ + & 1 & 2 \\ - & 1 & 6 \end{matrix}$  ist beispielsweise  $\kappa = (7 - 6.2)/(9 - 6.2) = .29$ .

Überwiegt die Anzahl von Übergängen ungleicher Valenz, wird Kappa analog für die Anzahl  $X^*$  von Übergängen ungleicher Valenz berechnet und mit negativem Vorzeichen versehen.

Für die Übergangsmatrix  $\begin{matrix} & + & - \\ + & 1 & 6 \\ - & 1 & 2 \end{matrix}$  ergibt sich demnach ein Kappa für Inkonsistenz von

$-\kappa = (7 - 6.2)/(9 - 6.2) = .29$ . Auf diese Weise wird bei Übergangsmatrizen mit zwei

Die Hypothese 1 kann als bestätigt gelten, wenn über alle 40 Gespräche  $\kappa$  signifikant häufiger positiv als negativ ist. Tabelle 1 zeigt, geordnet nach Geschlecht und Art der Instruktion, die spezifischen Kennwerte  $\kappa$  für die in Abbildung 1 dargestellten Übergänge, darunter die beiden, auf die sich Hypothese 1 bezieht.

Auch wenn im Durchschnitt über alle vier Bedingungskombinationen alle vier Arten von Kappa-Werten positiv sind, sind bei einseitiger Prüfung nur  $\kappa(V, E) = .13$  und  $\kappa(E, E) = .13$  signifikant größer Null mit  $F(1, 18) = 12.08$  ( $p = .00$ ) und  $F(1, 18) = 3.44$  ( $p = .08$ ).

*Abhängigkeit der Annäherung der Standpunkte von Sympathie, Partnerbewertung und Argumentbewertung (Hypothese 2).* Wie Tabelle 2 zeigt, hat nur die Partnerbewertung (der Eindruck von der Freundlichkeit des Partners) einen Einfluß auf die Annäherung der Standpunkte.<sup>5</sup> Je positiver diese Bewertung ist, desto größer ist die Annäherung ( $\beta = .49$ ,  $F(3, 36) = 6.10$ ,  $p = .02$ ). Korrelationen und Regressionen von Tabelle 2, wie auch die von Tabelle 1, beziehen sich auf die Summen der Varianz-Kovarianz-Matrizen der vier (nach Instruktion und Geschlecht differenzierten) Versuchsbedingungen, deren Varianz-Kovarianz-Matrizen sich als homogen erwiesen und daher zusammengefaßt werden konnten.

*Abhängigkeit der Annäherung der Standpunkte von objektiven Bewertungen des Diskussionsstils und der Argumentqualität (Hypothese 3).* Tabelle 3 informiert über den Zusammenhang zwischen den Sprecher- und Argumentbewertungen unbeteiligter Beobachter und der gesprächsbedingten Annäherung der Standpunkte. Der Regressionskoeffizient der Sprecherbewertung ist mit  $\beta = .35$  ( $F(2, 37) = 5.44$ ,  $p = .03$ ) signifikant.

*Individuelle Unterschiede der Beeinflussbarkeit (Hypothese 4).* Wir gehen hier, Abhängigkeiten der Meßwerte zwischen den Gesprächspartnern vernachlässigend, von der Einheit „Person“, nicht wie bei den vorhergehenden Prüfungen von der Einheit „Dyade“ aus und berechnen für die personenspezifischen Mittelwerte aus beiden Diskussionen die Regression der individuellen Einstellungsänderung auf das Produkt  $z$  (Gefühlserregbarkeit)  $\times z$  (Eindruck von der Dominanz des Partners)  $\times |z$  (Eindruck von der

Kategorien (nur in diesem Sonderfall ist dieses Verfahren sinnvoll) eine um Null symmetrische Stichprobenverteilung von  $\kappa$  in den Grenzen von  $-1$  und  $+1$  unter der Annahme einer Gleichverteilung aller möglichen Muster dyadischer Interaktion in der Grundgesamtheit erreicht.

5) Um die bei binomial verteilten Meßwerten bestehende Abhängigkeit zwischen Mittelwert und Varianz zu eliminieren, transformierten wir die relativen Häufigkeiten positiver Partnerbeurteilungen  $p^+$  nach

$$X' = 2 \arcsin \sqrt{p} \quad (\text{Winer, 1972, S. 400}).$$

Tabelle 1  
Mittelwerte ( $N = 10$ ) und Standardabweichungen der Kennwerte  $\kappa$  (Kappa) und der relativen Häufigkeit positiver Eindrücke  $p^+(E)$  bzw. positiver Verhaltensweisen  $p^+(V)$ , differenziert nach Geschlecht und Art der Anweisung ( $p^+$  arcsin-transformiert). Analyseeinheit „Dyade“.

	$\kappa(V, E_i)$ $\bar{X}$	$\kappa(E_i, V_j)$ $\bar{X}$	$\kappa(E_i, E_j)$ $\bar{X}$	$\kappa(V_i, V_j)$ $\bar{X}$	$p^+(E)$ $\bar{X}$	$p^+(V)$ $\bar{X}$
Frauen						
Anweisung „Einigung“	.00	.20	.22	.50	.16	.88
Anweisung „Diskussion“	.07	.32	.17	.54	.24	.84
Männer						
Anweisung „Einigung“	.20	.26	.06	.19	.42	.58
Anweisung „Diskussion“	.24	.35	.06	.35	.40	.65
Gesamt	.13	.29	.13	.41	.32	.67

Anmerkung: Der  $\kappa$ -Wert wurde für die beiden Personen einer Dyade jeweils gesondert bestimmt und gemittelt.



Tabelle 2

Multiple Regression der Annäherung der Standpunkte auf Sympathie, Partnerbewertung und Argumentbewertung, dazu die entsprechenden Korrelationen ( $N = 40$ ), berechnet für die Summe der bedingungsspezifischen Varianz-Kovarianz-Matrizen. Analyseeinheit „Dyade“.

	1	Korrelationen			Regression	
		2	3	4	$\beta$	$s(\beta)$
(1) Sympathie	5.38	.49	.58	.13	-.11	.19
(2) Partnerbewertung		.72	.64	.43	.49	.20
(3) Argumentbewertung			.44	.24	.00	.21
(4) Annäherung				2.93		
				$R^2$	.20	
				F	8.53	
				p	.05	
				df	36	

Anmerkung: Standardabweichung in der Diagonale. „Partnerbewertung“ ist gleichbedeutend mit „Eindruck von der Freundlichkeit des Partners“. Den Berechnungen liegen die entsprechenden Mittelwerte pro Dyade zugrunde. Die Korrelation zwischen den beiden (während der Diskussion und anhand der Videoaufnahmen durchgeführten) durchschnittlichen Argumentbewertungen beträgt über alle Diskussionen berechnet  $r(80) = .70$ .

Tabelle 3

Multiple Regression der Annäherung der Standpunkte auf Sprecher- und Argumentbewertung durch unbeteiligte Beobachter, dazu die entsprechenden Korrelationen ( $n = 40$ ), berechnet für die Summe der bedingungsspezifischen Varianz-Kovarianz-Matrizen. Analyseeinheit „Dyade“.

	1	Korrelationen		Regression	
		2	3	b	$s(b)$
(1) Sprecherbewertung	.72	.05	.35	.35	.16
(2) Argumentbewertung		.21	-.16	-.17	.16
(3) Annäherung			2.93		
			$R^2$	.15	
			F	10.63	
			p	.05	
			df	37	

Anmerkung: Standardabweichung in der Diagonale. „Sprecherbewertung“ ist gleichbedeutend mit „Freundlichkeit der Gesprächspartner gemäß dem Urteil der Beobachter“. Den Berechnungen liegen die entsprechenden Mittelwerte pro Dyade zugrunde.

Freundlichkeit des Partners) |.<sup>6</sup>) Als Maß für die Gefühlserregbarkeit verwenden wir die Skala „Empfänglichkeit für Lob und Tadel“ (Perry, unveröffentlicht).<sup>7</sup>) Ein positiver Regressionskoeffizient besagt, daß sich gefühlserregbare Versuchspersonen, die sich dem Partner unterlegen fühlen, um so mehr beeinflussen lassen, je mehr sie vom Partner den Eindruck haben, daß er emotional (d.h. besonders freundlich oder besonders unfreundlich) argumentiert, und daß sich gefühlserregbare Versuchspersonen, die sich dem Partner überlegen fühlen, um so weniger beeinflussen lassen, je emotionaler der Partner argumentiert. Der standardisierte Regressionskoeffizient (in diesem Fall gleich der Korrelation) beträgt  $\beta = .40$  und ist mit  $F(1, 37) = 6.86$  signifikant größer Null ( $p = .013$ ). Die nach Geschlecht und Instruktion gesondert geschätzten Modellparameter liegen zwischen  $\beta = .31$  und  $\beta = .48$ , ein Hinweis auf die generelle Anwendbarkeit des Modells. Keine der drei Komponenten des Modells korreliert für sich allein mit der Einstellungsänderung.

Die (multiple) Korrelation erhöht sich auf  $R^2 = .56$  ( $F(2, 36) = 8.42$ ;  $p = .001$ ), wenn man als weiteren Prädiktor die von der Versuchsperson wahrgenommene Freundlichkeit des Partners (wiederum gemittelt über beide Diskussionen) aufnimmt. Die standardisierten partiellen Regressionskoeffizienten betragen dann  $\beta = .46$  für das Produkt und  $\beta = .40$  für die Freundlichkeit. Beide Koeffizienten sind mit  $F(2, 36) = 10.9$  beziehungsweise 8.6 und  $p = .002$  beziehungsweise .006 signifikant. Abbildung 2 zeigt die Wechselwirkung zwischen Gefühlserregbarkeit der Versuchsperson und Partnerdominanz (aufgrund der Regressionsgleichung ermittelt jeweils für  $z = -1$  und  $z = +1$  der betreffenden Variablen), die man sich um so stärker ausgeprägt vorstellen muß, je emotionaler der Partner reagiert.

6) Dominanz in einer dyadischen Interaktion ist ein Merkmal der Beziehung zwischen den beiden Personen. Es erscheint daher berechtigt anzunehmen, daß sich eine Versuchsperson, die den Partner als dominant beurteilt, diesem unterlegen fühlt. Die Verwendung des Absolutbetrages der z-skalierten Freundlichkeit in diesem Ausdruck bedeutet, daß es der Theorie nach nur auf die wahrgenommene Emotionalität (Unfreundlichkeit oder Freundlichkeit) ankommt. Die z-Werte wurden für die beiden Instruktionsbedingungen gesondert berechnet, basierend auf je 40 individuellen Meßwerten der jeweils 20 Diskussionen. Es wurde dabei (in etwas problematischer Weise) angenommen, daß die Mittelwerte des Dominanz- beziehungsweise Freundlichkeitseindrucks einigermaßen dem Indifferenzpunkt von bipolaren Eindrucksskalen (unfreundlich—freundlich, submissiv—dominant) entsprechen.

7) In einer Stichprobe von 215 Studenten der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, die zu Vergleichszwecken alle Persönlichkeitsfragebogen beantworteten, die in irgendeinem unserer Diskussionsexperimente verwendet wurden, ergab sich eine Korrelation von  $r = .59$  zwischen der Skala „Empfänglichkeit für Lob und Tadel“ und dem Faktor zweiter Ordnung des 16 PF „Belastbarkeit“ (QII). Die Korrelationen mit den übrigen vier Faktoren waren nahe Null. Es ist demnach gerechtfertigt, diese Skala als Äquivalent der Dimension „Belastbarkeit“ zu betrachten.

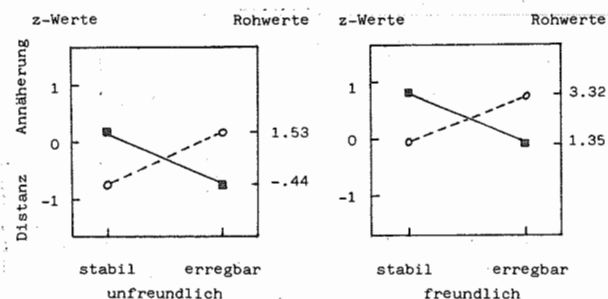


Abb. 2

Wechselwirkung zwischen Gefühlserregbarkeit der Versuchsperson und Eindruck von der Partnerdominanz auf die Annäherung der Standpunkte.

○ - - - - - Versuchsperson fühlt sich schwach (nimmt den Partner als dominant wahr)  
 ■ - - - - - Versuchsperson fühlt sich stark (nimmt den Partner als submissiv wahr)

Auf der rechten Seite der Abbildungen sind die Rohwerte der Annäherung eingetragen (Mittelwert der beiden Einstellungsänderungen auf der 11stufigen Skala; positives Vorzeichen bei Annäherung an die Position des Partners, negatives Vorzeichen bei Distanzierung).

### Explorative Analysen

*Subjektive und objektive Komponenten des Eindrucks vom Partner (Frage 1).* Der Eindruck von der Freundlichkeit des Partners enthält eine subjektive und eine objektive Komponente. Die subjektive Komponente kann man als die Geneigtheit des Beurteilers auffassen, am Verhalten des Partners etwas Positives oder Negatives zu finden, wie immer er sich auch tatsächlich verhalten mag. Die objektive Komponente besteht im Einfluß des tatsächlichen Verhaltens auf die Personwahrnehmung. Die Frage ist nun, wieviel die subjektive Komponente zusätzlich zur objektiven Komponente zur Prognose der Annäherung der Standpunkte beiträgt. Um diese Frage zu beantworten, bestimmen wir zunächst die Regression der Annäherung der Standpunkte auf die objektive Beurteilung des Diskussionsstils (basierend auf den getrennt bestimmten und dann addierten Varianz-Kovarianz-Matrizen der vier Bedingungskombinationen) und geben dann als weiteren Prädiktor den gegenseitigen Eindruck vom Diskussionsstil des Partners dazu. Die objektive Beurteilung erklärt 4 % der Varianz ( $R^2 = .04$ ), objektive und subjektive Beurteilungen zusammen erklären 18 % der Varianz der Annäherung. Der Zuwachs ist signifikant ( $F(1, 29) = 4.95, p = .05$ ).

*Ausdrucks- und Eindruckssequenzen in Abhängigkeit vom Geschlecht der Gesprächspartner und vom instruktionsbedingten Konsensbemühen (Frage 2).* Eine MANOVA mit Geschlecht und Art der Instruktion als Faktoren (letzterer mit Meßwiederholung) und den beiden die Übergänge

der Eindrücke  $\kappa(E,E)$  und die Übergänge der Äußerungen  $\kappa(V,V)$  charakterisierenden Kappa-Variablen (vgl. Abbildung 1) ergibt weder hinsichtlich Freundlichkeit noch hinsichtlich Dominanz signifikante Effekte.

*Ausdrucks- und Eindruckssequenzen in ihrer Beziehung zur Annäherung der Standpunkte (Frage 3).* In keiner der Bedingungen erlauben die Kappa-Werte eine Vorhersage der Annäherung der Standpunkte. Auch die Unterschiede der Regressionsgleichungen sind nicht signifikant. Wir verzichten daher auf eine tabellarische Darstellung der Ergebnisse.

Auch ein Vergleich der Unterschiede zwischen den beiden Gesprächspartnern in den Prozeßvariablen mit den Unterschieden im Entgegenkommen ergibt keine signifikanten Beziehungen, wenn man das Alpha-Niveau gemäß der Anzahl der post-hoc durchgeführten Tests (Hays, 1973, S. 612) vermindert. Die Differenzen im Entgegenkommen sind übrigens auch nicht signifikant korreliert mit den Differenzen in den Person- und Argumentbewertungen, seien diese aus der Sicht der Beobachter oder aus der Sicht der Teilnehmer bestimmt.

*Instruktions- und Geschlechtsunterschiede in der gegenseitigen Partnerbewertung, Argumentbewertung und Annäherung der Standpunkte (Frage 4).* Diese Frage läßt sich mit einer MANOVA beantworten, in der die beiden Faktoren „Geschlecht“ und „Instruktion“ als unabhängige Variable fungieren. Es finden sich keine signifikanten Unterschiede (vgl. Tabelle 4). Auch die Unterschiede im Aspekt „Dominanz“ (in Tabelle 4 nicht enthalten) sind nicht signifikant.

*Der Einfluß von Gefühlserregbarkeit auf Eindrucks-Verhaltenssequenzen (Frage 5).* Die Korrelation zwischen Gefühlserregbarkeit (gemittelt über die beiden Gesprächspartner) und  $\kappa(E,V)$  beträgt bei Anweisung „Einigung“  $r(20) = +.31$ , bei Anweisung „Diskussion“  $r(20) = -.24$ . Es besteht also kein signifikanter Zusammenhang zwischen den beiden Variablen. Auch der Unterschied der beiden Korrelationskoeffizienten ist nicht signifikant. Die Korrelation zwischen dem Erregbarkeitsgefälle (Partner A minus Partner B) und der Differenz der personenspezifischen  $\kappa(E,V)$ -Werte ist bei Anweisung „Einigung“  $r(20) = -.33$  ( $p = .09$ ) und bei Anweisung „Diskussion“  $r(20) = -.31$  ( $p = .10$ ). Dies bedeutet: je gefühlserregbarer eine Person im Vergleich zu ihrem Partner ist (je mehr sie von Lob und Tadel abhängig ist), desto weniger stimmt ihr Verhalten gegenüber dem Partner mit dem Eindruck vom Verhalten des Partners überein. Nur emotional stabile Partner geben zurück, was sie glauben zu bekommen.

*Stabilität des Eindrucks und Verhaltens über verschiedene Situationen (Frage 6).* Da die Personen jeder Dyade zweimal miteinander diskutierten, lassen sich die Korrelationen zwischen den dyadenspezifischen Meßwerten der ersten und zweiten Diskussion berechnen. Tabelle 5 zeigt die entsprechenden Korrelationen für die dyadenspezifischen Summen und Differen-

Tabelle 4

Mittelwerte und Standardabweichungen der Variablen Partnerbewertung (X1), Argumentbewertung (X2) und Annäherung der Standpunkte (X3), differenziert nach Geschlecht der Diskussionspartner und der Art der Instruktion. Analyseeinheit „Dyade“ (jeweils Mittelwert der individuellen Werte). N = 10 pro Zelle.

		Frauen				Männer			
		Anweisung „Einigung“		Anweisung „Diskussion“		Anweisung „Einigung“		Anweisung „Diskussion“	
		$\bar{X}$	s	$\bar{X}$	s	$\bar{X}$	s	$\bar{X}$	s
Bewertung des Partners	(X1)	1.91	.67	1.73	.76	1.87	.73	1.97	.82
des Arguments	(X2)	3.14	.45	3.14	.53	3.15	.32	3.06	.52
Annäherung	(X3)	1.50	1.63	1.35	1.08	1.30	1.57	1.20	1.75
Korrelationen									
r (X1, X2)		.55		.88		.26		.72	
r (X1, X3)		.44		.50		.50		.23	
r (X2, X3)		.28		.44		.07		.21	

Anmerkung: Die Bewertung der Freundlichkeit des Partners (X1) stellt den Mittelwert der beiden arcsin-transformierten relativen Häufigkeiten dar, mit der die beiden Diskussionspartner die Äußerungen des anderen als freundlich bezeichnen. Die Bewertung der Argumentgüte erfolgte auf einer Skala von 1 (sehr schlecht) bis 5 (sehr gut). Für jede Diskussion wurde ein Mittelwert aus allen von den beiden Gesprächspartnern abgegebenen Argumentbewertungen berechnet. Die Kontra- und Pro-Standpunkte der beiden Gesprächspartner wurden auf einer Skala von -5 und +5 eingestuft. „Annäherung“ ist der Mittelwert der beiden Einstellungsänderungen (mit positivem Vorzeichen bei Annäherung, mit negativem Vorzeichen bei Distanzierung).

zen der beiden Gesprächspartner. Abgesehen von den Beurteilungen der Freundlichkeit und Dominanz finden sich positive Korrelationen, für die Differenzen etwas höhere als für die Summen.

Die Übereinstimmung von Verhalten und Eindruck im interindividuellen Vergleich (Frage 7). Tabelle 6 zeigt die verschiedenen Korrelationen zwischen dem Verhalten der beiden Gesprächspartner aus der Sicht unbeteiligter Beobachter und dem Eindruck, den die Gesprächspartner selbst voneinander hinsichtlich Freundlichkeit und Dominanz gewinnen, gesondert für Einigungs- und Diskussionsbedingung. Man kann zwar von einer gewissen Tendenz zur Übereinstimmung sprechen (zwischen Verhalten der Person i und Eindruck der Person j:  $r(V_i, E_j)$ ; zwischen Eindruck der Person i und Verhalten der Person i:  $r(E_i, V_i)$ ; zwischen Eindruck der Person i und Eindruck der Person j:  $r(E_i, E_j)$ ; schließlich zwischen Verhalten der Person i und Verhalten der Person j:  $r(V_i, V_j)$ ; die Korrelationen sind aber insgesamt

Tabelle 5

Korrelationen (zwischen den beiden Diskussionen) der dyadenspezifischen Summen und Differenzen der beiden Gesprächspartner für Sympathiebeurteilungen, Freundlichkeit, Dominanz, Argumentbewertungen und Annäherung. Analyseeinheit „Dyade“. N = 20.

	Summen	Differenzen
Sympathie	.58**	.65**
Freundlichkeit		
Teilnehmer	-.04	-.24
Beobachter	.28	-.08
Dominanz		
Teilnehmer	-.03	.31
Beobachter	.34	.01
Argumentbewertung		
Teilnehmer	.38	.90**
Beobachter	.40	.61**
Annäherung	.26	.55*

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$

Tabelle 6

Korrelationen zwischen Verhalten und Eindruck, differenziert nach Art der Instruktion („Einigung“ oder „Diskussion“). Analyseeinheit „Person“.

	$r(V_i, E_j)$	$r(E_i, V_j)$	$r(E_i, E_j)$	$r(V_i, V_j)$
Freundlichkeit				
Einigung	.39*	.24	.54**	.12
Diskussion	.43**	.37*	.66	.59**
Dominanz				
Einigung	.43**	.19	.36	-.27
Diskussion	.34*	-.08	-.09	.09
Anzahl der Fälle	40	40	20	20

Anmerkung: Die Korrelationen zwischen Freundlichkeit und Dominanz betragen auf der Verhaltensebene  $r(40) = .01$  (Einigung) bzw.  $r(40) = .49$  (Diskussion) und auf der Eindrucks-ebene  $r(40) = .49$  bzw.  $r(40) = .24$ . \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ .

niedrig bis mäßig, im Aspekt „Freundlichkeit“ etwas höher in der Diskussions- als in der Einigungsbedingung. Reziprozität trifft nur auf die Freundlichkeit, nicht auf Dominanz zu.<sup>8)</sup>

8) Ein vergleichbarer Unterschied in der Reziprozität zwischen Freundlichkeit und Dominanz findet sich auch in den intraindividuell berechneten und pro Diskussion gemittelten Kappa-Werten.



## Diskussion

Wir hatten in Hypothese 1 hinsichtlich Freundlichkeit für die Übergänge „Verhalten—Eindruck“ und „Eindruck—Verhalten“, und demnach auch für die Übergänge „Eindruck—Eindruck“ und „Verhalten—Verhalten“ positive Abhängigkeiten vorhergesagt, jedoch nur  $\kappa(V_i, E_j)$  ist im Durchschnitt signifikant größer als Null. Eine Andeutung von Reziprozität der gegenseitigen Eindrücke zeigt sich im Übergang „Eindruck—Eindruck“.<sup>9)</sup>

Die insgesamt nur schwache Entsprechung der Valenzen der Äußerung des Partners und des Eindrucks, den diese Äußerung in der betroffenen Person auslöst, läßt vermuten, daß in das Eindrucksurteil der Versuchsperson ganz persönliche Erwartungen und Wünsche eingehen, die nicht zuletzt auch mit den eigenen vorausgehenden Äußerungen zusammenhängen könnten. Wegen der geringen Anzahl der ausgetauschten Argumente (im Durchschnitt nur 12 Argumente) erscheint die Prüfung differenzierterer Übergangsmatrizen, die darüber Auskunft geben könnten, jedoch kaum sinnvoll.

Die Valenz der Äußerung einer Person wird im Durchschnitt nur wenig von der Valenz des Eindrucks bestimmt, den die Person von der vorausgehenden Äußerung des Partners gewonnen hat. Schon bei der Hypothesenformulierung hatten wir darauf hingewiesen, daß hier individuelle Unterschiede ins Spiel kommen dürften. Dem ist tatsächlich so: Wie die explorative Analyse zur Frage 5 zeigt, tendieren stark von Lob und Tadel abhängige Personen dazu, Unfreundlichkeit des Partners mit Freundlichkeit und Freundlichkeit mit Unfreundlichkeit zu beantworten. Daß sich keine generelle Beziehung zwischen den Kappa-Werten (als Kennwerten des Diskussionsablaufs) und der erreichten Annäherung der Standpunkte zeigte, könnte mit diesen individuellen Unterschieden zusammenhängen.

Wie Tabelle 6 zeigt, ist die Entsprechung von Eindruck und Verhalten im Freundlichkeitsaspekt auch im interindividuellen Vergleich nur gering ( $r(E_i, V_i) = .24$  bei „Einigung“ und  $r(E_i, V_i) = .37$  bei „Diskussion“). Deutli-

9) Man beachte hier, daß das für eine Diskussion berechnete Kappa nur dann von Null verschieden sein kann, wenn keine der Randhäufigkeiten Null ist, denn nur in diesem Fall kann die beobachtete Häufigkeit von der unter der Annahme der Unabhängigkeit erwarteten Häufigkeit abweichen. Im vorliegenden Fall heißt das, daß in einer Diskussion beide Valenzkategorien (negativ—positiv) sowohl in den Verhaltens- als auch in den Eindrucksurteilen vorkommen müssen. Andernfalls ist die Wahrscheinlichkeit eines positiven Eindrucks (komplementär dazu die Wahrscheinlichkeit eines negativen Eindrucks) unabhängig von der objektiv bestimmten Valenz des Partnerverhaltens. Wenn nur eine der vier Zellen besetzt ist, bleibt unbestimmt, ob die Versuchsperson die Valenz der Äußerung wahrnimmt oder „blind“ eine Antworttendenz zeigt. Glücklicherweise sind nur zwei von vierzig Diskussionen von dieser Art: Äußerungen und Eindrücke sind in diesen beiden Fällen ausnahmslos positiv.

cher fällt die Übereinstimmung (Reziprozität) im interindividuellen Vergleich des Eindrucks aus, den die beiden Partner hinsichtlich der Freundlichkeit voneinander gewinnen ( $r(E_i, E_j) = .54$  beziehungsweise  $.66$ ). Die Reziprozität der objektiv bestimmten Freundlichkeit ist  $r(V_j, V_i) = .12$  beziehungsweise  $.59$ . Die anscheinend etwas höhere Übereinstimmung von Eindruck und Verhalten im interindividuellen Vergleich ist zum einen darauf zurückzuführen, daß Mittelwerte reliabler sind als Einzelwerte, zum anderen darauf, daß durchwegs freundlich und durchwegs unfreundlich geführte Diskussionen im interindividuellen Vergleich zur Varianz und Kovarianz beitragen, während sie in den  $\kappa$ -Werten gleichermaßen mit Null aufscheinen.<sup>10)</sup>

Entgegen unseren Erwartungen erlaubt nur die Freundlichkeit der Gesprächspartner, nicht die Argumentbewertung, einen Schluß auf die Annäherung der Standpunkte (vgl. Hypothese 2 und 3). Dies könnte darauf hindeuten, daß die (für Beharren sprechende) objektive Komponente und die (für Nachgeben sprechende) subjektive Komponente positiver Argumentbewertung einander die Waage halten, was wir bereits in den Erläuterungen zur Hypothese 2 als Möglichkeit angedeutet haben. Auch die gegenseitige Sympathie der Gesprächspartner hat sich nicht als konsensfördernd erwiesen, vermutlich weil ähnlich wie in Diskussionen mit einem instruierten, beharrlich widersprechenden Gesprächspartner auch in echten kontroversen Diskussionen wertgeladener Themen die Erwartung, sich mit einem sympathischen Partner leichter einigen zu können, oft enttäuscht wird, so daß eine Verhärtung der Standpunkte die Folge ist.

Das wichtigste Ergebnis dieser Studie ist die erneute Bestätigung des der Hypothese 4 zugrundeliegenden Modells der valenzspezifischen Verstärkungs- vs. Ausgleichsorientierung (frühere Bestätigungen siehe Brandstätter, 1985, 1987): Wer gewöhnlich stark davon betroffen ist, ob ihm andere freundlich oder unfreundlich begegnen, und sich dem Gesprächspartner unterlegen fühlt, gibt um so mehr nach, je emotionaler der Partner argumentiert. Wir vermuten, daß dieses Nachgeben bei einem freundlichen Partner aus einem Gefühl der Dankbarkeit, bei einem unfreundlichen Partner aus einem Gefühl der Furcht erfolgt. Wer sich dagegen dem Partner überlegen fühlt, gibt um so weniger nach, je emotionaler der Partner argumentiert. Hier vermuten wir, daß freundliche Anerkennung durch den Partner ein Gefühl des Stolzes, unfreundliche Mißbilligung dagegen ein Gefühl des Ärgers auslöst. In beiden Fällen hat dies Widerstand gegenüber

10) Intraindividuell bestimmte und pro Dyade gemittelte  $\kappa$ -Werte sind mit interindividuell berechneten Korrelationen nicht ohne weiteres vergleichbar. Dazu müßten erst die den Korrelationen zugrundeliegenden bivariaten Verteilungen in Vierfeldertafeln überführt werden, für die dann  $\kappa$  ermittelt werden könnte.

dem emotional getönten Beeinflussungsversuch zur Folge. Wer sich weniger aus Lob und Tadel macht (man könnte auch sagen: wer emotional stabil ist), läßt sich von einer emotional getönten Argumentation eher beeinflussen, wenn er sich stark fühlt, als wenn er sich schwach fühlt. Es hat sich somit einmal mehr gezeigt, daß der Einfluß eines Diskussionsgegners nur mit Hilfe differentialpsychologischer Konstrukte befriedigend aufzuklären ist.

Auch wenn die Versuchsanordnung offen läßt, ob der Eindruck von der Dominanz und der Emotionalität des Partners Ursache, Begleiterscheinung oder Folge der Einstellungsänderung ist — diese Mehrdeutigkeit wird auch dadurch nicht aufgehoben, daß die Eindrucksmessung zeitlich der Einstellungsmessung vorausgeht —, steht doch außer Zweifel, daß sich der Zusammenhang zwischen diesen Variablen je nach Empfänglichkeit der Versuchsperson für Lob und Tadel (je nach Gefühlsregbarkeit oder Belastbarkeit) gegensätzlich gestaltet.

Wenn Persönlichkeitskonstrukte, die mit Hilfe von Fragen über die für die betreffende Person charakteristischen (situationsspezifisch besonders häufigen) Erlebnis- und Verhaltensweise gemessen werden, mit tatsächlichen, ganz konkreten Selbstbeobachtungen derartiger Erlebnis- und Verhaltensweisen korrelieren, ist nicht von vornherein klar, ob sich darin eine Konsistenz der individuellen Erlebnis- und Verhaltensweisen oder eher eine davon mehr oder weniger abgehobene Konsistenz der Formulierung von Selbstkonzepten ausdrückt. In jedem Fall sind aber derart erfaßte Persönlichkeitskonstrukte so lange nur vordergründige Erklärungen (wenn sie überhaupt mehr sind als abstrahierende Beschreibungen), als sie nicht ihrerseits auf grundlegende Gesetzmäßigkeiten der Wechselwirkung von Erbfaktoren und sozialer Erfahrung zurückgeführt werden können. Die Bemühungen in dieser Richtung sind aber vor allem bei der Dimension „Neurotizismus“, die weitgehend dem 16 PF-Faktor „Belastbarkeit“ entspricht, am weitesten gediehen (vgl. Eysenck, 1967; Gray, 1983).

Nicht stichhaltig wäre aber der Einwand, die geprüften Hypothesen, insbesondere die zweite und vierte Hypothese, seien eigentlich nichts als verkappte Begriffsexplikationen und demnach nicht falsifizierbar, wenn man sich an die Sprachregeln hält; die Korrelationen zwischen dem Eindruck von der Dominanz und der Emotionalität des Partners auf der einen Seite und der Einstellungsänderung auf der anderen Seite stellten nur eine Implikation des Dominanzbegriffs beziehungsweise des mit dem Fragebogen „Empfänglichkeit für Lob und Tadel“ erfaßten Selbstkonzepts dar (vgl. Brandstätter, 1982). Für sich genommen korreliert weder die Gefühlsregbarkeit noch die Dominanzbeurteilung mit der Einstellungsänderung. Es ist daher kaum sinnvoll anzunehmen, ein Partner würde deshalb als dominant oder emotional eingestuft, weil man sich von ihm hat beeinflus-

sen lassen, weil sich beeinflussen zu lassen begrifflich impliziert, den Partner als dominant oder emotional wahrzunehmen.

Daß auch die zweite Hypothese nicht einfach eine Begriffsexplikation, sondern eine empirisch prüfbare Zusammenhangsbehauptung darstellt, dürfte schon aus ihrer Begründung klargeworden sein.

Die Aufforderung zur Einigung hatte keinen nachweisbaren Effekt, ein Hinweis darauf, daß der Ablauf von wertgeladenen, kontrovers geführten Diskussionen einer Eigendynamik folgt, die von außen her kaum zu beeinflussen ist.

Im valenzspezifischen Modell der Verstärkungs- vs. Ausgleichsorientierung haben die Gefühle die Funktion von intervenierenden Variablen. Künftig wird man versuchen müssen, diese verschiedenen Emotionen direkt zu erfassen, sei es durch Befragung der Versuchsperson, sei es durch Ausdrucksanalyse anhand von guten Videoaufnahmen. Letzteres dürfte sich, auch wenn damit ein großer Aufwand verbunden ist, eher empfehlen, da Aussagen über Gefühle zu sehr davon beeinflusst sind, welche Gefühle den befragten Personen hinreichend deutlich bewußt sind, und ob sie diese Gefühle sich selbst und dem Versuchsleiter eingestehen wollen.

In diesem Experiment trägt die am Partner wahrgenommene Freundlichkeit zusätzlich zum Produktausdruck, der das valenzspezifische Modell sozialer Verstärkungs- vs. sozialer Ausgleichsorientierung repräsentiert, zur Vorhersage der Einstellungsänderung bei. Neben der persönlichkeitspezifischen Wirkung eines emotionalen Diskussionsstils zeigte sich demnach hier ein genereller einflußfördernder Effekt des Eindrucks, den die Versuchsperson während der Diskussion von der Freundlichkeit des Partners gewinnt (vgl. dazu auch Tabelle 2). Dies steht im Einklang sowohl mit konsistenztheoretischen als auch mit austauschtheoretischen Überlegungen, wie sie den ersten Augsburger Experimenten zur Wirkung eines aggressiven Diskussionsstils zugrunde lagen, aber in deren Befunden zu geringe Bestätigung fanden (Brandstätter, 1978; Stocker-Kreichgauer & von Rosenstiel, 1982; Schuler, 1982). Auch im vorliegenden Experiment taugen nur die (subjektiven) Eindrucksvariablen zur Vorhersage der Einstellungsänderung, und dies trotz beträchtlicher Korrelation zwischen den über beide Diskussionen gemittelten „objektiven“ (von Beobachtern stammenden) und „subjektiven“ (vom Teilnehmer eingeschätzten) Freundlichkeits- und Dominanzvariablen ( $r(39) = .68$  für Freundlichkeit und  $r(39) = .63$  für Dominanz). Es wäre daher nachträglich zu überprüfen, ob in den früheren Experimenten die von der Versuchsperson am Partner wahrgenommene Freundlichkeit bessere Prognosen der Einstellungsänderung ermöglicht als die experimentell manipulierte Freundlichkeit des Partners. Sollte dies der Fall sein, wäre die erlebnispsychologische These erneut bestätigt, nach der es weniger darauf ankommt, wie sich der Partner tatsäch-

lich verhält, als darauf, wie sein Verhalten wahrgenommen wird. Allerdings heißt dies auch, daß wir dann kaum mehr sagen können, die Freundlichkeit des Partners bewirke das Entgegenkommen der Versuchsperson. Angemessener wäre die Aussage: wenn die Versuchsperson den Diskussionsstil des Partners als freundlich beurteilt, läßt sie sich von den Argumenten des Partners beeinflussen. Die wahrgenommene Freundlichkeit könnte dabei aber eher Indikator als Ursache des Entgegenkommens der Versuchsperson sein. Es käme letztlich darauf an, jenen Teil der Varianz des Freundlichkeitseindrucks der Versuchsperson genauer aufzuklären, der nicht von der Varianz der objektiv bestimmten Freundlichkeit des Partners abhängt.

Den Partner als freundlich wahrzunehmen und sich von ihm beeinflussen zu lassen, könnte auf eine beide Vorgänge bedingende dritte Variable zurückzuführen sein. Eine Überprüfung der Korrelationen dieser beiden Variablen mit „Empfänglichkeit für Lob und Tadel“ und „Bewertung der Argumente durch unbeteiligte Beobachter“ und „Sympathie für den Partner“ zeigte, daß zumindest diese Variablen als Erklärung der Korrelation zwischen wahrgenommener Partnerfreundlichkeit und Einstellungsänderung nicht in Frage kommen.

### Summary

Forty controversial discussions between 20 pairs of subjects (both male or both female) are analyzed with respect to transitions of friendly and dominant utterances, friendly and dominant impressions, and the relations of these utterances and impressions to attitude change caused by the discussion. As predicted by the valence model of social reinforcement orientation vs. social exchange orientation (Brandstätter, 1985), emotionally excitable subjects are more influenced by an emotional (unfriendly or friendly) style of partner's argumentation (compared to a neutral style), when they perceive the partner as dominant; and they are less influenced, when they perceive the partner as submissive. The opposite is true with emotionally stable subjects.

### Literatur

- Anderson, N. H., & Hovland, C. H.: The representation of order effects in communication research. In: C. H. Hovland (Ed.), *The order of presentation in persuasion*. New Haven: Yale University Press, 1957.
- Bales, R. F.: *Interaction process analysis. A method for the study of small groups*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1950.
- Bales, R. F.: *Personality and interpersonal behavior*. New York: Rinehart & Winston, 1970.

- Bales, R. F., & Cohen, S. P.: *SYMLOG: A system for the multiple level observation of groups*. New York: Free Press, 1979.
- Bales, R. F.: The new field theory in social psychology. *International Journal of Small Group Research*, 1985, 1, 1—18.
- Brandstätter, H.: Social emotions in discussion groups. In: H. Brandstätter, J. H. Davis & H. Schuler (Eds.), *Dynamics of group decisions* (pp. 93—111). Beverly Hills: Sage, 1978.
- Brandstätter, H.: Social emotions in controversial discussions and in group decision making. In: E. E. Lawler (Ed.), *Advances in group processes and research*, Vol. 2 (pp. 249—281). Greenwich, Conn.: JAI Press, 1985.
- Brandstätter, H.: Towards differential social psychology: Individual differences in responding to an aggressive discussant. In: G. Semin & B. Krahé (Eds.), *Perspectives on German social psychology* (pp. 55—73). London: Sage, 1987.
- Brandstätter, H., & Klein-Moddenborg, V.: A modified proportional change model of attitude change by group discussion. *European Journal of Social Psychology*, 1979, 9, 363—380.
- Brandstätter, H., Stocker-Kreichgauer, G., & Firchau, F.: Wirkung von Freundlichkeit und Argumentgüte auf Leser eines Diskussionsprotokolls. Ein Prozeßmodell. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1980, 11, 152—167.
- Brandstätter, J.: Apriorische Elemente in psychologischen Forschungsprogrammen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1982, 13, 267—277.
- Eysenck, H. J.: *The biological basis of personality*. Springfield, Ill.: Thomas, 1967.
- Gray, J. A.: Where should we search for biologically based dimensions of personality? *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 1983, 4, 165—176.
- Hays, W. L.: *Statistics for the Social Sciences*, 2nd Ed. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1973.
- Hoffman, L. R., & Maier, N. R. F.: Valence in the adoption of solutions by problem-solving groups: Concept, method, and results. In: L. R. Hoffman (Ed.), *The group problem solving process* (pp. 17—30). New York: Draeger. Reprint from *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 69, 264—271.
- Hubert, J. L.: Kappa revisited. *Psychological Bulletin*, 1977, 84, 289—297.
- Kirchler, E., & Brandstätter, H.: Verstärkungs- und Ausgleichsorientierung in kontroversen Diskussionen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1985, 16, 36—47.
- Leary, T.: *Interpersonal diagnosis of personality*. New York: Ronald Press, 1957.
- Mehrabian, A.: *Nonverbal Communication*. Chicago: Atherton, 1972.
- Moscovici, S., & Lage, E.: Studies in social influence III: Majority versus minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 1976, 6, 149—174.
- Moscovici, S., & Mugny, G.: Minority influence. In: P. B. Paulus (Ed.), *Basic group processes* (pp. 41—64). New York: Springer, 1983.
- Peltzer, U.: *Interaktion und Entscheidung in Gruppen*. Dissertation. Augsburg: Maro, 1979.
- Perry, G.: Narcissistic supplies items. (Autorisierte Übersetzung.)
- Schneider, J. F., & Zimmer, H.: Zur faktoriellen Validität einer deutschen Bearbeitung des SYMLOG. Adjective ratings sheet. *Arbeiten der Fachrichtung Psychologie der Universität des Saarlandes*, 1980.
- Solomon, J. M.: Dimensions of interpersonal behavior: A convergent validation within a cognitive interactionist framework. *Journal of Personality*, 1981, 49, 15—26.
- Schuler, H.: Liking and influence in group decision making: A test in four different experimental settings. In: H. Brandstätter, J. H. Davis & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group decision making* (pp. 257—277). New York: Academic Press, 1982.
- Stiles, W. B.: Verbal response modes and dimensions of interpersonal roles: A method of discourse analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, 693—703.

- Stiles, W. B.: Comparison of dimensions derived from rating versus coding of dialogue. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 38, 359—374.
- Stocker-Kreichgauer, G., & Rosenstiel, L. von: Attitude change as a function of the observation of vicarious reinforcement and friendliness-hostility in a debate. In: H. Brandstätter, J. H. Davis & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group decision making* (pp. 241—255). New York: Academic Press, 1982.
- Wampold, B. E., & Margolin, G.: Nonparametric strategies to test the independence of behavioral states in sequential data. *Psychological Bulletin*, 1982, 92, 755—765.
- Winer, B. J.: *Statistical principles in experimental design*. New York: McGraw Hill, 1971.
- Wish, M., Deutsch, M., & Kaplan, S.: Perceived dimensions of interpersonal relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 33, 409—420.
- Wish, M., Andrade, R. G., & Goodnow II, J. E.: Dimensions of interpersonal communications: Correspondences between structures for speech acts and bipolar scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, 848—860.

Anschrift der Verfasser: Prof. Dr. Hermann Brandstätter, Dr. Fritz Ebensperger, Dipl.-Ing. Klemens Waldhör, Institut für Pädagogik und Psychologie, Johannes-Kepler-Universität Linz, A-4040 Linz/Donau.

Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie  
1987, Band XXXIV, Heft 4, S. 553—578

## Unabhängige Prozesse beim Reproduzieren und Wiedererkennen? Ein Prüfexperiment zu drei konkurrierenden Theorieansätzen\*)

Marcus Hasselhorn und Willi Hager

Institut für Psychologie der Georg-August-Universität Göttingen

Der als „Recognition Failure“ (RF) bekannt gewordene experimentelle Nachweis, daß unter bestimmten Kontextbedingungen gelernte Informationen nicht wiedererkannt, wohl aber reproduziert werden können, hat die klassische Sichtweise, daß das Wiedererkennen ein ohne Gedächtnissuche auskommender echter Teilprozeß des Reproduzierens sei, ernsthaft in Frage gestellt. Seit Mitte der 70er Jahre wurden Alternativansätze zur Erklärung des RF-Phänomens vorgeschlagen, von denen sich insbesondere Tulvings Theorie unabhängiger Abrufprozesse und die Zwei-Faktoren-Theorie des Wiedererkennens von Rabinowitz und Mandler durchgesetzt haben. Weniger Beachtung gefunden hat die Vandalentheorie von Begg. Die mangelnde Stichhaltigkeit der gegen diese Theorie vorgebrachten Argumente wird aufgezeigt, und die zentrale Vorhersage der Vandalentheorie, daß der RF-Effekt um so geringer ausfalle, je mehr Spurenerfall sich im Gedächtnis ereigne, wird einer experimentellen Prüfung unterzogen. Das Ausmaß des Spurenerfalls wird dabei über das Behaltensintervall (1 Minute vs. 20 Minuten) und den spezifischen Teil des Lernmaterials, dessen Behalten geprüft wird (erwartete B-Items vs. unerwartete A-Items), operationalisiert. Die Befunde entsprechen den Vorhersagen aus der Vandalentheorie, während die aus der Theorie unabhängiger Abrufprozesse und der Zwei-Faktoren-Theorie des Wiedererkennens ableitbaren Vorhersagen in der überwiegenden Zahl der Fälle nicht eintreten. Daraus ableitbare theoretische Implikationen werden ausführlich diskutiert.

### 1. Einleitung

Reproduzieren und Wiedererkennen gehören zweifelsohne zu den traditionsreichsten Prüfverfahren, die zur Bestimmung von Gedächtnisleistun-

\*) Dem Institut für Psychologie der Georg-August-Universität Göttingen, dessen experimental-psychologische Tradition im August 1887 unter der Leitung von Georg Elias Müller begann, zum 100jährigen Jubiläum gewidmet.