

von sozialen, Persönlichkeits- und Drogen-Variablen Klarheit über das Ursache-Wirkungs-Gefüge und die epidemiologische Bedeutung des Drogenkonsums ermöglichen können.

## LITERATUR

- BATTEGAY, R., BÄUMLER, J., GNIRRS, F. & LADEWIG, D. 1969. Zur Drogenabhängigkeit vom Typ Cannabis (Haschisch-Marihuana). Schweizerische Medizinische Wochenschrift 27, 965-971.
- BRAUCHT, G. N., BRAKARSH, D., FOLLINGSTAD, D. & BERRY, K. L. 1973. Deviant drug use in adolescence: a review of psychological correlates. Psychological Bulletin 79, 92-106.
- FAHRENBURG, J. & SELG, H. 1970. Das Freiburger Persönlichkeitsinventar. Göttingen.
- HARTUNG, W. & MÜLLER, W. 1972. Beschreibung des FORTRAN-Programmes PFAD. Unveröffentlichtes Manuskript. Universität Konstanz.
- HOBİ, V. 1973. Das Drogenproblem bei Jugendlichen. Bern.
- HOLE, S. R. 1967. LSD und verwandte Halluzinogene (Geschichte - Wirkung - Gebrauch und Gefahren). Münchener Medizinische Wochenschrift 109, 1389 bis 1397.
- ISEBELL, H., GORODETSKY, C., JASINSKI, D., CLAUSSEN, U., SPULAK, F. & KORTE, F. 1967. Effects of 9-tetrahydrocannabinol. Man. Psychopharmacologica 11, 184.
- KEELER, M. H. 1967. Adverse reaction to marihuana. American Journal of Psychiatry 124, 674.
- KIELHOLZ, P. & LADEWIG, D. 1970. Über Drogenabhängigkeit bei Jugendlichen. Deutsche Medizinische Wochenschrift 3, 100-105.
- LENNERTZ, E. 1970. Zur Frage der antisozialen Persönlichkeit jugendlicher Haschischraucher. Zeitschrift für Sozialpsychologie 1, 48-56.
- MÖLLHOFF, G. 1970. Einige sozialmedizinische Aspekte von Suchterkrankungen. Das öffentliche Gesundheitswesen 9, 450-458.
- NUNALLY, J. C. 1967. Psychometric theory. New York.
- SCHUSTER, E. 1970. Über Halluzinogene und psychotrope Substanzen, ihre Gefahren und ihre Verbreitung. Das öffentliche Gesundheitswesen 7, 330-338.
- SMYTHIE. 1970. VII. Internationaler Kongreß des Collegium Internationale Neuropsychopharmacologicum in Prag.
- STEINBRECHER, W. 1964. Die klinischen Gesamtsyndrome bei Mißbrauch und Sucht unter besonderer Berücksichtigung neurologischer Gesichtspunkte. In: F. Laubenthal (Hrsg.). Sucht und Mißbrauch. Stuttgart.
- STRÜBING, G. 1970. Haschisch und Marihuana. Das öffentliche Gesundheitswesen 8, 379-386.
- TYLDEN, E. 1970. Cannabis und Halluzinogene. Deutsches Ärzteblatt 39, 2862-2867.
- VELDMAN, D. J. 1967. Fortran programming for the behavioral sciences. New York.
- VIERTH, G. 1967. Psychopathologische Syndrome nach Haschischgenuß (Beobachtungen aus Marokko). Münchener Medizinische Wochenschrift 109, 522 bis 526.
- WILLINSKI, M. 1970. VII. Internationaler Kongreß des Collegium Internationale Neuropsychopharmacologicum in Prag.
- WORMSER, R. G. 1973. Drogenkonsum und soziales Verhalten bei Schülern. München.

## ZU DIESEM BEITRAG

Diese Arbeit entstand auf der Grundlage der Diplom-Arbeit des Erstautors, die an der Universität Würzburg vorgelegt wurde.



# Medieneffekte in der Bewertung der Argumente einer Wahlkampfdiskussion

HERMANN BRANDSTÄTTER

Universität Augsburg

43 Studenten beurteilten anhand eines semantischen Differentials die vier Vorsitzenden der im Bundestag vertretenen Parteien und anschließend die Überzeugungskraft ihrer Argumente in einem audiovisuell, akustisch oder schriftlich dargebotenen Streitgespräch. Erwartungsgemäß werden die Argumente bei audiovisueller und akustischer Präsentation von Gegnern negativer, von Sympathisanten positiver bewertet als bei schriftlicher Darbietung. Dies wird mit medienpezifischer Aktivierung zu erklären versucht.

43 students evaluated the chairmen of the four parties represented in the Bundestag. The evaluation was based on a semantic differential scale. Afterwards, the persuasive power of their arguments was evaluated in an audiovisual, acoustical or written debate. As expected, the arguments were valued more negatively by opponents, and more positively by sympathizers in the audiovisual and acoustic presentation than in the written presentation. An attempted explanation is based on mediaspecific activation.

McGUIRE (1969, p. 226) zitiert einige ältere Untersuchungen, nach denen gesprochene Argumente stärkeren Einfluß haben als geschriebene. Andererseits werden geschriebene Informationen besser verstanden als gesprochene; auch dazu verweist McGUIRE auf 7 Arbeiten aus den 50er Jahren. Wenn trotzdem die gesprochene Darbietung überzeugender ist als die schriftliche, ist dies seiner Auffassung nach vor allem darauf zurückzuführen, daß der mündliche Vortrag die Bereitschaft des Zuhörers erhöht, dem Beeinflussungsversuch nachzugeben (yielding). Im übrigen stellt McGUIRE fest, daß zur Frage der unterschiedlichen Wirkung der Medien auf die Einstellungsänderung kaum Untersuchungen vorliegen ("has attracted practically no basic research of an empirical nature ..." p. 230).

Recht spärlich sind auch die Hinweise auf einschlägige empirische Arbeiten in Darstellungen des Forschungsstandes im Bereich der Massenkommunikation (KLAPPER 1954, 1960; MALETZKE 1963, 1972; BLEDJIAN & STOSBERG 1972).

Ein Resümee lautet: "All other conditions being equal as they are in the laboratory, face-to-face contact is more efficiently persuasive than radio, which, in turn, is more efficient than print. TV and films probably rank between face-to-face contact and radio, but this later point has not been empirically demonstrated" (KLAPPER 1960, p. 108/109).

Auch unsere eigene Suche nach neueren, methodisch akzeptablen Untersuchungen zur Medienwirkung blieb nahezu erfolglos. Dies erscheint um so erstaunlicher, wenn man bedenkt, wie groß die praktische Bedeutung dieser Frage für den Medieneinsatz im pädagogischen, politischen und wirtschaftlichen Bereich ist. Es schien uns daher lohnend, diese Frage im Rahmen unseres Forschungsprojektes aufzugreifen, das der Analyse der Personwahrnehmung in Diskussionsgruppen gilt.

Eine günstige Gelegenheit bot sich im Herbst 1972 mit der Fernsehserie der ARD-Sendung «Vor der Wahl», in der die Spitzenpolitiker der im Bundestag vertretenen Parteien über die aktuellsten Fragen der Innen- und Außenpolitik

diskutierten. Besonders geeignet für unseren Zweck war die letzte der vier Sendungen, in der die Parteivorsitzenden – Brandt und Scheel für die Regierungskoalition der SPD/FDP, Barzel und Strauß für die CDU/CSU-Opposition – ein zum Teil recht intensives Streitgespräch führten.

## FRAGESTELLUNG

Uns interessierte die Frage, wie unterschiedlich die Diskussionsbeiträge auf Gegner und Anhänger der Sprecher wirken, wenn sie audiovisuell, nur akustisch oder nur schriftlich dargeboten werden.

Es erscheint selbstverständlich, daß die Diskussionsbeiträge auf den Beobachter jeweils anders wirken, wenn er den Sprecher hört und sieht (direkt oder vermittelt durch Rundfunk bzw. Recorder) oder nur lesend die Argumente zur Kenntnis nimmt.

Der eine Sprecher gewinnt vielleicht mit seiner angenehmen Stimme, ein anderer durch sein sympathisches Aussehen, bei einem dritten ist es für seine Wirkung vielleicht am besten, wenn man ihn weder sieht, noch hört, sondern seine Argumente nur liest.

Es stellt sich aber die Frage, ob die Medien nicht über diese ganz persönlichkeitspezifische Wirkung hinaus allgemeiner bedeutsame Unterschiede im Eindruck von den Sprechern und deren Argumenten bedingen.

In unseren Experimenten zur Analyse der Wirkung von Sympathie bzw. verbaler Aggression in Entscheidungsgruppen verwendeten wir als abhängige Variable den über alle Argumente eines Sprechers gebildeten Durchschnitt der Präferenzänderungen (Einstellungsänderungen), die von den zuhörenden oder den Text lesenden Vpn nach jedem Argument auf einer Skala fortlaufend angegeben wurden (BRANDSTÄTTER & RÜTTINGER 1974; BRANDSTÄTTER et al. 1972).

Parteipräferenzen sind bei den meisten Menschen aber so fest in zentralen Überzeugungen verankert und durch vielfache soziale Erfahrung bekräftigt, daß die Argumente einer Fernseh-

diskussion allein daran kaum etwas ändern können (vgl. POOL 1973).

Wir wählten für unseren Versuch daher nicht die von den jeweiligen Argumenten der Sprecher ausgelösten Präferenzänderungen – hier beträfen diese die Alternativen für oder gegen die Wirtschaftspolitik der Regierung – sondern die Bewertung der Qualität (Überzeugungskraft) der einzelnen Argumente durch die Zuschauer (bzw. Zuhörer oder Leser).

Weitere Untersuchungen, evtl. mit Diskussionsthemen, die weniger festgefügte Einstellungen betreffen, müßten klären, wie eng diese Bewertung der Argumente mit den durch die Argumente ausgelösten Präferenzänderungen korreliert ist.

Vermutlich geht man nicht weit fehl in der Annahme, daß im allgemeinen ein Argument um so eher die vom Sprecher beabsichtigte Einstellungsänderung bewirkt, je höher die Überzeugungskraft dieses Arguments vom Adressaten eingeschätzt wird. Insofern wären die Ergebnisse, die mit der subjektiven Argumentqualität als abhängiger Variable gewonnen werden, auch für die weiterreichende Frage der vom Argument ausgelösten Einstellungsänderung von Bedeutung.

## HYPOTHESE

Man kann davon ausgehen, daß die audiovisuelle Darbietung einer Diskussion bei den Beobachtern lebhaftere Eindrücke von den Sprechern auslöst als die akustische, diese lebhaftere als die schriftliche. Handelt es sich um Sprecher, die der Beobachter (Zuschauer, Hörer oder Leser) bereits kennt und aufgrund früherer Erfahrungen sympathisch findet oder ablehnt, ist anzunehmen, daß im allgemeinen die intensivere, anschaulichere Präsentation des Sprechers die Sympathie bzw. Abneigung stärker aktualisiert als eine weniger anschauliche.

Übertragen auf die Situation des Beobachters eines politischen Streitgesprächs bedeutet dies, daß der politische Gegner bei audiovisueller Darbietung stärker abgelehnt wird als bei aku-

stischer, bei akustischer stärker als bei schriftlicher. Entsprechendes gilt, mit umgekehrtem Vorzeichen, für den politisch Gleichgesinnten, so daß der Freund-Feind-Kontrast bei audiovisueller Präsentation des Streitgesprächs am größten ist.

Dieser Kontrast in der Bewertung der Personen überträgt sich infolge einer Tendenz zu konsistenten Urteilen auch auf die Bewertung der Argumente. Es ist daher zu erwarten – und das ist die zu prüfende Hypothese – daß der Kontrast (die intraindividuelle Polarisierung) zwischen der Bewertung der Argumente des politischen Gegners und der Bewertung der Argumente des politisch Gleichgesinnten am größten bei audiovisueller, geringer bei akustischer und am geringsten bei schriftlicher Darbietung ist.

## VERSUCHSAUFBAU

Ein Ausschnitt der vierten Sendung «Vor der Wahl», die das Deutsche Fernsehen 4 Tage vor der Bundestagswahl 1972 ausstrahlte, wurde 52 Studenten der Universität Augsburg mit der Anweisung vorgelegt, die Qualität der von den vier Parteivorsitzenden vorgebrachten Argumente fortlaufend auf einer 6stufigen Skala mit den verbalen Ankern «gut – schlecht» zu beurteilen.

Die eine Gruppe verfolgte die Diskussion vor dem Fernsehschirm, die zweite Gruppe, hinter dem Fernsehschirm postiert, konnte die Sprecher nur hören, der dritten Gruppe wurde die Diskussion in einem anderen Raum schriftlich vorgelegt. Die Verteilung auf die drei Versuchsbedingungen (S = Sehen, H = Hören, L = Lesen) wurde nach Zufall vorgenommen.

Die jeweilige Argumenteinheit wurde für die Zuschauer und Zuhörer durch Vorzeigen einer Nummerntafel und ein gleichzeitiges akustisches Signal abgegrenzt. Ohne Unterbrechung der Diskussion mußte daraufhin die Qualität der vorausgegangenen Argumenteinheit beurteilt werden. Die Leser bekamen jede Argumenteinheit,

versehen mit dem Namen des Sprechers, auf einem eigenen Blatt. Die Serie der Argumente war zusammengeheftet. Das Tempo der Bearbeitung war den Vpn freigestellt, weil wir in der individuellen Tempowahl ein wesentliches Charakteristikum der Lesesituation sahen. Im Durchschnitt wurde von den Lesern nicht mehr Zeit benötigt, als den Zuschauern und Zuhörern zur Verfügung stand.

Vor Darbietung der Diskussion hatten alle Versuchspersonen die vier Politiker anhand eines Polaritätenprofils beurteilt. Nach der Diskussion wurden sie gebeten, die Partei anzugeben, der sie bei der Wahl ihre Zweitstimme gegeben hatten bzw. gegeben hätten, wenn sie der Wahl nicht ferngeblieben wären.

Alle Erhebungen, auch die Beurteilung der Argumente, wurden anonym durchgeführt. Die einzelnen Datenblätter konnten durch einen von den Vpn frei gewählten Code zugeordnet werden.

Eine Faktorenanalyse der 15 Variablen des Polaritätenprofils von allen abgegebenen Beurteilungen ergab 2 Faktoren mit Eigenwert  $> 1$ , einen Wertungsfaktor und einen Aktivitätsfaktor, die 38 % bzw. 25 %, insgesamt also 63 % der Gesamtvarianz abdeckten. Die Einstufungen eines Politikers durch eine Vp in den Items mit den höchsten Ladungen im Wertungsfaktor, durchwegs über 0,60 (tief – flach, angenehm – unangenehm, sachlich – überredend, klar – verschwommen, rücksichtsvoll – verletzend, kultiviert – unkultiviert, überzeugend – fragwürdig), wurden zu einem Gesamtmaß der Bewertung des betreffenden Politikers durch die betreffende Vp zusammengefaßt. Für jede Vp wurde dann ein Maß für die Präferenz von Brandt und Scheel einerseits gegen Barzel und Strauß andererseits gebildet, indem die Gesamtbewertungen der vier Politiker summiert wurden; die Bewertungen der Oppositionspolitiker gingen dabei mit negativem Vorzeichen ein. Die Zusammenfassung erschien sinnvoll, da die Beurteilung von Brandt und Scheel, bzw. Barzel und Strauß hoch positiv, die Beurteilung von Brandt/Barzel, Brandt/Strauß, Scheel/Barzel und Scheel/Strauß hoch negativ korreliert waren.

Nach diesem Gesamtpräferenzmaß wurden drei etwa gleich große Gruppen gebildet:

- starke Präferenz für Brandt/Scheel (b 1)
- schwache Präferenz für Brandt/Scheel (b 2)
- schwache Präferenz für Barzel/Strauß (b 3)

Zusammen mit der Medienvariation

- Sehen (a 1)
- Hören (a 2)
- Lesen (a 3)

ergibt sich daraus der Plan für eine  $3 \times 3$ fache Varianzanalyse mit dem Faktor Medium (A) und Politikerpräferenz (B).

Als abhängige Variable fungiert die Differenz «durchschnittliche Bewertung der Argumente der politischen Freunde minus durchschnittliche Bewertung der Argumente der politischen Gegner».<sup>1</sup>

## ERGEBNISSE

Tab. 1 und Abb. 1 zeigen für die Klassen b 1 und b 2 erwartungsgemäß die stärkste Polarisierung unter a 1 (Sehen), eine etwas geringere unter a 2 (Hören), die schwächste unter a 3 (Lesen). Die Argumente der Regierungspolitiker werden also im Medium a 1 wesentlich positiver, die der Oppositionspolitiker wesentlich negativer bewertet als im Medium a 3.

Tabelle 1

Differenzen der mittleren Argumentbewertung (= Ausmaß der Polarisierung zwischen «Freund» und «Feind»), gegliedert nach den Kategorien der Faktoren A (Medium) und B (Politikerpräferenz)

	a <sub>1</sub>	a <sub>2</sub>	a <sub>3</sub>	
b <sub>1</sub>	3,69	3,22	1,58	2,83
b <sub>2</sub>	2,49	1,54	0,80	1,61
b <sub>3</sub>	1,53	1,85	0,84	1,41
	2,57	2,20	1,07	

<sup>1</sup> Der Varianzanalyse liegen die Daten von 43 Vpn zugrunde. Die Daten von 8 Vpn konnten für die Varianzanalyse wegen Unvollständigkeit nicht verwendet werden. Eine Vp wurde als «Ausreißer» eliminiert, da ihre Argumentbewertung im krassen Gegensatz zu ihrer Politikerpräferenz stand. Die Abweichung von der Regression «Polarisierung in der Argumentbewertung auf die Politikerpräferenz» erreichte bei ihr den 5fachen Betrag des Standardschätzfehlers. Wegen der ungleichen Zellenhäufigkeiten wurde das Verfahren der ungewichteten Mittelwerte verwendet (WINER 1971, p. 702).

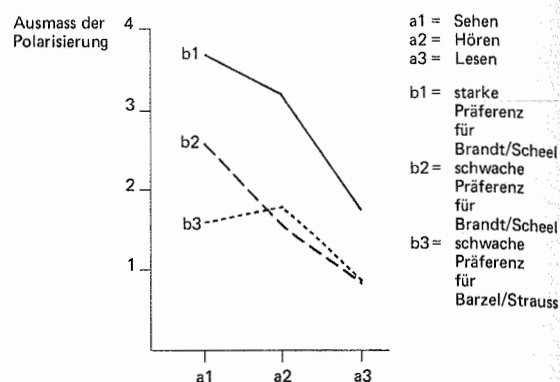


Abbildung 1

Veranschaulichung der Werte von Tabelle 1

In der Klasse b 3 (schwache Präferenz für Barzel/Strauß) ist die Polarisierung unter a 2 geringfügig größer als unter a 1, am schwächsten auch hier unter a 3.

Tab. 2 weist nur die beiden Haupteffekte der Faktoren A und B als signifikant aus, so daß eine nach Klassen der Politikerpräferenz differenzierte Interpretation des Medieneffektes nicht nötig ist.

Eine genauere Prüfung der Medienwirkung in orthogonalen Vergleichen zeigt, daß sich a 1 (Sehen) nicht signifikant von a 2 (Hören) unterscheidet.

Unter der Bedingung a 3 (Lesen) ist die Polarisierung jedoch signifikant geringer als im Durchschnitt von a 1 und a 2.

Tab. 3 verdeutlicht nochmals auf andere Weise den Haupteffekt des Mediums. Man sieht, daß unter a 1 (Sehen) die Argumente der Politiker von ihren Anhängern im Durchschnitt mit 5,07, von ihren Gegnern mit 2,50 (auf einer 6stufigen Skala) bewertet werden, während die entsprechenden Werte unter der Bedingung a 3 (Lesen) 4,49 und 3,42 betragen. Das Ausmaß

Tabelle 2  
Ergebnisse der Varianzanalyse

Variation	Quadratsumme	Freiheitsgrade	Durchschnitts- quadrat	F-Test
Zwischen A (Medium)	15,974	2	7,987	11,41 s.
Zwischen B (Politikerpräferenz)	15,597	2	7,799	11,15 s.
Zwischen A × B	3,394	4	0,848	1,21
Versuchsfehler	23,792	34	0,700	

Tabelle 3

Bewertung der Argumente durch Anhänger und Gegner, differenziert nach Medium (a 1 = Sehen; a 2 = Hören; a 3 = Lesen)

	Anhänger (1)	Gegner (2)	A. M. (1) + (2)	Differenz (1) - (2)
a <sub>1</sub> = S	5,07	2,50	3,79	2,57
a <sub>2</sub> = H	5,11	2,91	4,01	2,20
a <sub>3</sub> = L	4,49	3,42	3,96	1,07
	4,89	2,94	3,92	1,95

Anmerkung: Für Brandt und Scheel zählen als Anhänger die Klassen b 1 und b 2, als Gegner die Klasse b 3; für Barzel und Strauß gelten b 3 als Anhänger, b 1 und b 2 als Gegner. Die Argumentbewertungen wurden in den Spalten (1) und (2) über die 3 b-Klassen pro Sprecherpaar gemittelt.

der Polarisierung geht aus der letzten Spalte hervor.

Die Wirkungen der beiden Faktoren stellen sich im übrigen ganz ähnlich dar (hier nicht wiedergegeben), wenn als Faktor B anstelle der Politikerpräferenz die Parteipräferenz der Vp verwendet wird (SPD, FDP, CDU/CSU). Dies ist bei der ziemlich hohen Korrelation zwischen

Tabelle 4

Beziehung zwischen Partei- und Politikerpräferenz

	b <sub>1</sub> starke Präferenz für SPD/FDP- Politiker	b <sub>2</sub> schwache Präferenz für SPD/FDP- Politiker	b <sub>3</sub> schwache Präferenz für CDU/CSU- Politiker
SPD	11	9	
FDP	4	7	
CDU/CSU			1 9

Parteipräferenz (= Partei, der bei der Bundestagswahl die Zweitstimme gegeben wurde) und Politikerpräferenz nicht weiter verwunderlich (vgl. Tab. 4).

## DISKUSSION

Es ist zunächst der Frage nachzugehen, woran es liegen könnte, daß Zuschauer und Zuhörer wider Erwarten in der Argumentbewertung etwa gleich stark polarisieren.

Der für die beiden Medien vorhergesagte Unterschied kann im Einzelfall dadurch verwischt werden, daß manche Personen bei audiovisueller Darstellung insgesamt positiver bzw. negativer wirken als bei akustischer.

Wie Abb. 2 zeigt, werden die Argumente von Scheel von den Zuschauern aller drei Präferenzgruppen höher bewertet als von den Hörern; das Gegenteil trifft für die Argumente von Barzel und Strauß zu. Daraus folgt für die Präferenzgruppe b 3 eine stärkere Polarisierung bei den Hörern als bei den Zuschauern, was insgesamt zu einer Verminderung des Unterschieds zwischen den Bedingungen «Sehen» und «Hören» führt.

Ob sich darin stabile Wechselwirkungen zwischen Persönlichkeit des Sprechers und Medium manifestieren, läßt sich anhand der vorliegenden Daten nicht entscheiden, da zur Frage der Unterschiede innerhalb der Regierungspolitiker bzw. innerhalb der Oppositionspolitiker keine spezifischen Hypothesen gebildet worden waren. Eine nachträgliche, auf Dateninspektion beruhende Signifikanzprüfung von auffälligen Er-

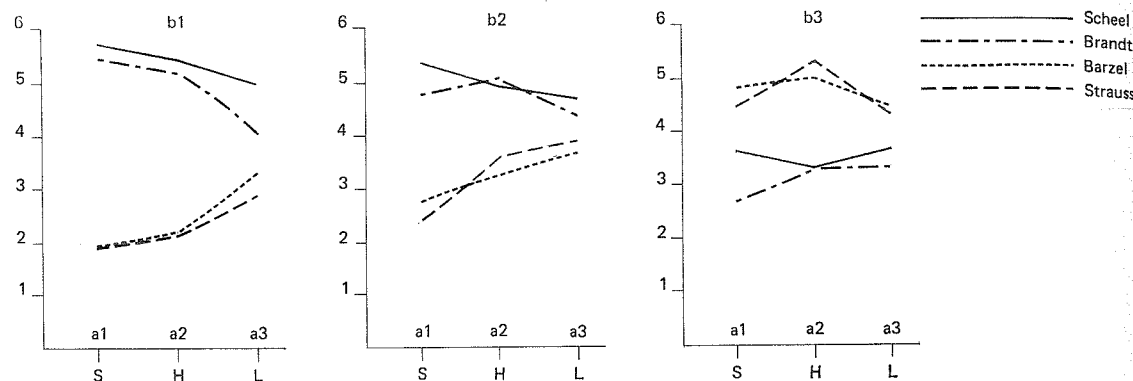


Abbildung 2

Durchschnittliche Bewertung der Argumente (6stufige Skala), differenziert nach Sprechern (Brandt, Scheel, Barzel, Strauss), Medium (a 1 = Sehen, a 2 = Hören, a 3 = Lesen) und Politikerpräferenz (b 1 = starke Präferenz für Brandt/Scheel; b 2 = schwache Präferenz für Brand/Scheel; b 3 = schwache Präferenz für Barzel/Strauß)

gebnissen mit Hilfe der Methode von SCHEFFÉ (vgl. WINER 1971, p. 387) erweist die Unterschiede als nicht signifikant.

Es ist in weiteren Experimenten mit jeweils verschiedenen Sprechern zu prüfen, ob die Polarisierung zwischen «Freund» und «Feind» bei audiovisueller Präsentation der Sprecher nicht doch erheblich größer ist als bei akustischer.

Für die theoretisch erwartete stärkere Polarisierungswirkung der audiovisuellen Darbietung im Vergleich zur akustischen, die sich in diesem Versuch nicht als statistisch signifikant nachweisen ließ, spricht auch das Ergebnis einer Felduntersuchung von POOL (1959; zit. nach WEISS 1969), wenn man voraussetzen kann, daß die dort gefundenen Unterschiede wirklich auf das Medium und nicht auf Bedingungen zurückzuführen sind, die zur Bevorzugung eines Mediums (Fernsehen bzw. Rundfunk) führten:

Die Präsidentschaftskandidaten des Jahres 1952, nämlich Eisenhower und Stevenson, wurden von ihren jeweiligen Anhängern und Gegnern unter jenen College-Studenten, die den Wahlkampf vorwiegend im Fernsehen verfolgten, gegensätzlicher beurteilt, als von solchen Studenten, die vorwiegend Radio-Hörer waren.

“There is some suggestion in the data that television increased partisanship, for differences between supporters ‘and opponents’ assignments of attributes to either candidate were greater

among watchers than among listeners. However, Stevenson fared better on radio, for the listeners’ image was more favorable than the watchers’, regardless of which candidate they favored” (WEISS 1969, p. 175).

Andererseits kommen STURM et al., die den Wissensstand, geprüft mit einem Kenntnistest, und die emotionalen Eindrücke, erfaßt mit einem semantischen Differential, bei Zuschauern und Zuhörern einer experimentell dargebotenen Informationssendung varianzanalytisch verglichen, hinsichtlich der Gefühlseindrücke zu folgendem Schluß:

«Fragt man nach der Intensität der mit der Sendung verbundenen Gefühlseindrücke, so zeigten sich auch hierbei Unterschiede zwischen Sehern und Hörern, es ergibt sich jedoch keine generalisierbare Aussage. Aus den Ergebnissen läßt sich nicht ablesen, daß die Seher generell intensiver reagierten als die Hörer oder die Hörer intensiver reagierten als die Seher» (STURM et al. 1972, p. 43).

Die dort berichteten Mittelwerte erweisen sich aber bei genauerer Betrachtung als wenig nützlich zur Klärung unserer Frage; denn man muß vermuten, daß die zum jeweiligen Mittelwert gehörigen Einzelwerte teils über, teils unter dem Indifferenzpunkt der verschiedenen Skalen liegen. Ein besserer Indikator für die Intensität der Gefühlseindrücke wäre die abso-

lute Abweichung vom Indifferenzpunkt der bipolaren Skalen gewesen.

Der Haupteffekt des Faktors B (Politikerpräferenz) bedarf wegen seiner Selbstverständlichkeit keiner weiteren Erklärung. Er besagt nur, was niemand bezweifelt, daß man im allgemeinen die Argumente eines Politikers, den man – nicht zuletzt wegen gemeinsamer politischer Auffassungen und Ziele – bevorzugt, wesentlich besser findet als die Argumente eines Politikers, den man ablehnt. Zur Erklärung dieser Übereinstimmung von Sprecher- und Argumentbewertung kann man sich konsistenztheoretischer Konzepte bedienen.

Die enge Beziehung zwischen den Parteipräferenzen und der Wertschätzung der betreffenden Parteivorsitzenden steht in Übereinstimmung mit den Ergebnissen einer während des Präsidentschaftswahlkampfes zwischen Kennedy und Nixon 1960 von SIGEL (1964) durchgeführten Untersuchung, nach der das Bild, das sich Anhänger der Demokratischen Partei vom demokratischen Präsidentschaftskandidaten Kennedy machten, ganz ähnlich jenem Bild war, das die Anhänger der Republikanischen Partei von Nixon entwarfen. Sehr ähnlich waren auch jeweils die Beurteilungen Kennedys durch die Republikaner und Nixons durch die Demokraten. Sofern überhaupt eine Übereinstimmung zwischen Republikanern und Demokraten in der Beurteilung Nixons bzw. Kennedys bestand, war dies mehr auf allgemein geteilte Überzeugungen bezüglich bestimmter Merkmale der Partei des betreffenden Politikers als auf dessen persönliche Eigenschaften zurückzuführen. Es scheint demnach so zu sein, daß Sympathie und Ablehnung, die den Spitzenkandidaten einer Partei von den Wählern entgegengebracht werden, wesentlich mehr von der Parteipräferenz der Wähler als von persönlichen Merkmalen der Kandidaten bestimmt werden.

Wenn sich die Vorhersage insofern bestätigt hat, daß die Polarisierung in der Argumentbewertung bei schriftlicher Darbietung wesentlich geringer ist als bei audiovisueller und akustischer, so bleiben doch einige Zweifel an der Begründung der Hypothese. Die medienspezifisch

stärkere oder schwächere Polarisierung in der Argumentbewertung muß nicht eine Folge der stärkeren oder schwächeren Polarisierung in der Bewertung der Sprecher sein. Vielmehr könnten beide Arten von Polarisierung unmittelbar von der medienspezifischen Aktivierung abhängen.

Die schriftliche Darbietung konnte einfach generell weniger aktivieren, so daß bei der Beurteilung der Argumente weniger extreme Skalenwerte gewählt werden. Diese Interpretation würde mit den Befunden von SCHÖNPFUG (1966) übereinstimmen, der den Einfluß von Aktivierung auf das Urteilsverhalten untersuchte und bei aktivierten Vpn extremere Einstufungen der Zeitdauer eines Summtones fand als bei nicht aktivierten.

Eine gewisse Bestätigung dieser Vermutung könnte man auch darin sehen, daß sich die Korrelationen zwischen den Differenzen «Wertschätzung der Regierungspolitiker minus Wertschätzung der Oppositionspolitiker» einerseits und den Differenzen «Bewertung der Argumente der Regierungspolitiker minus Bewertung der Oppositionspolitiker» andererseits in den verschiedenen Medien nicht signifikant voneinander unterscheiden (Chi-Quadrat-Test zur Prüfung der Homogenität von Korrelationskoeffizienten; vgl. RAO 1965, p. 365). Die Korrelationen betragen  $r = 0.90$  in der Gesamtgruppe ( $n = 43$ )  $r_1 = 0.92$  für die Zuschauer ( $n_1 = 18$ ),  $r_2 = 0.96$  für die Zuhörer ( $n_2 = 12$ ),  $r_3 = 0.84$  für die Leser ( $n_3 = 13$ ).

Zumindest nach dem FESTINGERSchen Modell der Reduktion kognitiver Dissonanz, das im Unterschied zum Ansatz von OSGOOD & TANNENBAUM (1955) die jeweilige Wichtigkeit der kognitiven Elemente ausdrücklich einbezieht (FESTINGER 1957), wäre zu erwarten gewesen, daß mit der medienspezifischen Intensivierung der Sympathie- und Antipathiegefühle gegenüber den Sprechern nicht nur die Extremität der Argumentbewertung, sondern auch die Korrelation zwischen Personenbewertung und Argumentbewertung steigt; denn eine nur schwach aktualisierte Sympathie bzw. Antipathie läßt eher eine von der Sympathie unbeeinflusste Bewertung der Argumente nach ihrer Stichhal-



tigkeit zu als eine starke emotionale Stellungnahme zur Person des Sprechers.

In weiteren Experimenten wird man die Beziehung zwischen medienspezifischer Freund-Feind-Polarisierung in der Sprecher- und Argumentbewertung einerseits und der medienspezifischen Korrelation von Sprecher- und Argumentbewertung andererseits genauer untersuchen müssen. Auf diesem Wege wäre zu entscheiden, ob sich die Konsistenz- oder die Aktivierungshypothese besser zur Erklärung des medienspezifischen Polarisierungseffektes eignet bzw. wie die beiden Ansätze miteinander verbunden werden können.

#### LITERATUR

- BLEDIAN, F. & STOSBERG, K. 1972. Analyse der Massenkommunikation: Wirkungen. Düsseldorf.
- BRANDSTÄTTER, H., MOLT, W., VON ROSENSTIEL, L., RÜTTINGER, B., SCHULER, H. & STOCKER-KREICHGAUER, G. 1972. Verbale Aggression im Wortprotokoll einer Entscheidungsdiskussion und Einstellungsänderung des Lesers. Problem und Entscheidung 8, 1-32.
- BRANDSTÄTTER, H. & RÜTTINGER, B. 1974. Verbale Aggression als Mittel der Beeinflussung in Gruppendiskussionen. Zeitschrift für Sozialpsychologie 5, 48-54.
- FESTINGER, L. 1957. A theory of cognitive dissonance. Stanford.
- MCGUIRE, W. J. 1969. The nature of attitudes and attitude change. In: Lindzey, G. & Aronson, E. (Eds.). The Handbook of Social Psychology. Vol. III. Reading, Mass.
- KLAPPER, J. T. 1954. The comparative effects of the various media. In: Schramm, W. (Hg.) The process and effects of mass communication. Urbana.
- KLAPPER, J. T. 1960. The effects of mass communication. Glencoe.
- MALETZKE, G. 1963. Psychologie der Massenkommunikation. Theorie und Systematik. Hamburg.
- MALETZKE, G. 1972. Massenkommunikation. In: Graumann, C. F. (Hg.), Handbuch der Psychologie, Bd. 7, 2. Halbband. Göttingen.
- OSGOOD, C. E. & TANNENBAUM, P. H. 1955. The principle of congruity in the prediction of attitude change. Psychol. Rev. 62, 42-55.
- POOL, I. S. 1959. TV: a new dimension in politics. In: Burdick, E. & Brodbeck, A. J. (Eds.) American voting behavior. Glencoe, Ill.
- POOL, I. S. 1973. Die Auswirkung der Kommunikation auf das Wählerverhalten. In: Schramm, W. (Hg.) Grundfragen der Kommunikationsforschung. München, 3. Aufl.
- RAO, C. R. 1965. Linear statistical inference and its applications. New York.
- SCHÖNPFUG, W. 1966. Arousal, adaptation level, and accentuation of judgment. Journ. exper. psychol. 72, 443-446.
- SIGEL, R. 1964. Effect of partisanship on the perception of political candidates. Publ. Opin. Quart. 28, 483-496.
- STURM, H., HAEBLER, R. & HELMREICH, R. 1972. Medienspezifische Lerneffekte. München.
- WEISS, W. 1969. Effects of the mass media of communication. In: Lindzey, G. & Aronson, E. (Eds.) The Handbook of Social Psychology. Vol. V. Reading, Mass.
- WINER, B. J. 1971. Statistical principles in experimental design. New York.

#### ZU DIESEM BEITRAG

Die Versuche wurden von den Teilnehmern eines Forschungsseminars, den Studierenden M. Appel, W. Bernat, H. Engelhard, M. Held, A. Kompa, M. Scherschinski, H. Stapf und B. Wißner in den beiden ersten Wochen nach der Bundestagswahl 1972 durchgeführt. Frau Gisela Albers und Herr Dr. W. Molt wirkten bei der statistischen Auswertung mit.



## Hemmende Effekte der Beobachtung altruistischer Verhaltensmodelle auf nutzenorientierte Verhaltenserwartungen 7- bis 8jähriger Kinder

MANFRED WALLER

Universität Mannheim

Ausgehend von der Annahme, daß eine der Funktionen der Beobachtung interpersonalen Verhaltens in der Korrektur situationsinadäquater Verhaltenserwartungen besteht, wurden folgende Hypothesen überprüft: (a) Nutzenorientierte Verhaltenserwartungen, die in bezug auf eine spezifische interpersonale Situation bestehen, werden durch die Beobachtung altruistischer Verhaltensmodelle in eben dieser Situation gehemmt. (b) Werden solche Verhaltenserwartungen vor der Beobachtung altruistischer Verhaltensmodelle aktualisiert, steigt das Ausmaß ihrer Hemmung an. (c) Der angenommene Hemmungseffekt resultiert aus der Unvereinbarkeit nutzenorientierter Verhaltenserwartungen mit einer durch die Beobachtung altruistischen Verhaltens aktualisierten übergeordneten altruistischen Norm und hängt daher nicht von dessen situationsspezifischen motivationalen Determinanten (i. e. Hilfsbedürftigkeit vs. Freundschaft) ab. 60 Kinder im Alter von 7 bis 8 Jahren wurden im Rahmen eines faktoriellen Experiments untersucht. Die postexperimentelle Ausprägung nutzenorientierter Verhaltenserwartungen entspricht den gemachten Vorhersagen.

Supposing that one function of observing interpersonal behavior consists in the adjustment of social expectations, inappropriate with regard to a particular interpersonal situation, the following hypotheses were tested: (a) Subsisting utilitarian expectations, referring to a peculiar interpersonal situation, are inhibited as a result of observing altruistic models in just this situation. (b) By means of activating such expectations prior to the observation of altruistic models, the extent of their inhibition is increasing. (c) The assumed inhibitory effect is due to inconsistencies between utilitarian expectations and a superordinated altruistic norm, activated by observing altruistic behavior, and therefore, does not depend upon the particular motivational antecedents (i. e. neediness vs. friendship) of this behavior. 60 children, aged 7 to 8 years, were subjected to the treatments of a factorial experiment. The proportion of utilitarian expectations elicited postexperimentally showed to be in accordance with the hypotheses.

#### Funktionen des Beobachtungslernens bei der Ausbildung von Verhaltenserwartungen

Geht man davon aus, daß Verhaltenserwartungen kognitive Modelle beobachteter Verhaltensmuster darstellen, ist als grundlegender Lernprozeß ihrer Ausbildung das Beobachtungslernen anzunehmen (WALLER 1973 a). Unter Verhaltensmustern sind dabei zu verstehen: Überdauernde und damit erkennbare Regelbeziehungen zwischen situationsbezogenen (Ss) und personalen Attributen (Sp) einerseits so-

wie Verhaltensmerkmalen (Sb) andererseits (Ss/p - Sb). Werden solche Regelbeziehungen in alltäglichen Verhaltenssituationen beobachtet, lassen sich im Hinblick auf die Ausbildung von Verhaltenserwartungen analytisch verschiedene Funktionen des Beobachtungslernens unterscheiden, je nach dem, welcher Hintergrund an bereits ausgebildeten Verhaltenserwartungen bei einem Beobachter jeweils besteht.

Die elementarste Funktion des Beobachtungslernens besteht in der Ausbildung neuer Verhaltenserwartungen. Ein entsprechender Lern-