

- Rosch, E.: Reply to Loftus. *Journal of Experimental Psychology: General*, 1975, 104, 241—243.
- Rosch, E.: Principles of categorization. In E. Rosch & B. B. Lloyd (Eds.), *Cognition and categorization*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum, 1978. S. 27—48.
- Rosch, E. & Mervis, C. B.: Family resemblances: Studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology*, 1975, 7, 573—605.
- Rosch, E., Simpson, C. & Miller, R. S.: Structural bases of typicality effects. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1976, 2, 491—502.
- Rosenberg, S. & Sedlak, A.: Structural representations of implicit personality theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 1972, 6, 235—297.
- Šipoš, I.: On the problem of methods and methodology in memory research. *Studia Psychologica* 1977, 19, 275—286.
- Tsujimoto, R. N.: Memory bias toward normative and novel trait prototypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, 1391—1401.
- Wallace, W. P.: On the use of distractors for testing recognition memory. *Psychological Bulletin*, 1980, 88, 696—704.

Anschrift des Verfassers: Dr. Otto Buxbaum, Institut für Psychologie der Karl-Franzens-Univ. Graz, Schubertstraße 6a/II, A-8010 Graz

Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie
1982, Band XXIX, Heft 3, S. 417—441

Einstellungsänderung in Abhängigkeit von Ähnlichkeit, Freundlichkeit, Kompromißbereitschaft und Geschlecht des Diskussionspartners¹⁾

Erich Kirchler und Hermann Brandstätter

Universität Linz

189 Vpn tauschten über Computer-Terminals Argumente und mehr oder weniger freundliche Bemerkungen mit einem simulierten Partner aus, um gemeinsam ein Entscheidungsproblem zu lösen. Jede Vp war einer der 16 Versuchsbedingungen des $2 \times 2 \times 2 \times 2$ Versuchsplanes zugeordnet. (Partner: ähnlich/unähnlich, freundlich/unfreundlich, kompromißbereit/nicht kompromißbereit gemäß Rückmeldung nach der ersten Diskussionshälfte, Vp: männlich/weiblich.) Für die erste Hälfte der Diskussion war vorhergesagt, daß sowohl ein ähnlicher als auch ein freundlicher Partner mehr Einfluß haben sollte als ein unähnlicher und unfreundlicher, und daß sich Unfreundlichkeit eines ähnlichen Partners stärker einflußmindernd auswirken sollte als Unfreundlichkeit eines unähnlichen Partners. Keine dieser Vorhersagen hat sich bestätigt. Für den zweiten Teil der Diskussion war erwartet worden, daß sich Kompromißbereitschaft einflußfördernd auswirken sollte, und dies insbesondere mit ähnlichen und freundlichen Partnern. Diese Hypothese bestätigte sich nur bei den weiblichen Vpn. Die unerwarteten Wechselwirkungen höherer Ordnung lassen vermuten, daß Frauen und Männer in der sozialen Interaktion unterschiedliche Ziele und Strategien verfolgen.

Einleitung

Diskussionsteilnehmer beeinflussen einander nicht nur durch den sachlichen Gehalt der ausgetauschten Information; immer ist Interaktion auch von mehr oder minder deutlich erlebten Emotionen begleitet. Unter den

1) Diese Arbeit wurde durch ein Forschungsprojekt vom Österreichischen Fonds zur Förderung von wissenschaftlichen Arbeiten gefördert. Für die wertvollen Anregungen bei der Vorbereitung und Ausführung des Experiments danken wir den Mitarbeitern des Instituts für Pädagogik & Psychologie, Abt. Sozial- & Wirtschaftspsychologie der Universität Linz.

vielen älteren Untersuchungen zum sozialen Einfluß, die sich auf Merkmale des Senders, der Botschaft und des Empfängers beziehen (vgl. McGuire 1969), finden sich nur vereinzelt Arbeiten zur Wirkung sozialemotionaler Beziehungen in Gruppensituationen (vgl. Burnstein 1982). Ein an der Universität Augsburg durchgeführtes Forschungsprojekt ging systematisch der Frage nach, wie sich Gefühle, die sich auf den Diskussionspartner beziehen, auf die Einigung in der Sache auswirken. Zusammenfassend berichten darüber Brandstätter (1978, 1982) und Schuler (1982).

Die austausch- oder konsistenztheoretisch begründete Annahme, daß man einem sympathischen Gesprächspartner in der Sache eher entgegenkommt als einem unsympathischen, erwies sich im wesentlichen als haltbar. Es zeigte sich dabei allerdings, daß bei kontroversen Diskussionen der Einflußvorteil des sympathischen Gesprächspartners im Laufe der Diskussion abnimmt (Schuler 1975, S. 119; Schuler & Peltzer 1975; Peltzer & Schuler 1976). So lag die Vermutung nahe, daß ein sympathischer, jedoch in unerwarteter Weise beharrlich den Gegenstandspunkt vertretender Gesprächspartner enttäuscht und demnach vermehrt Widerstand auslöst.

Auf die Konsensbildung wirken sich aber nicht nur die in die Diskussion „mitgebrachten“ Sympathiebeziehungen aus, sondern auch die Freundlichkeit oder Unfreundlichkeit der Diskussionsweise selbst. Freundlichkeit dürfte je nach Ähnlichkeit des Partners unterschiedlich wahrgenommen werden. Von der (unerwarteten) Unfreundlichkeit eines ähnlichen Partners dürfte man stärker beunruhigt sein als von der nicht weiter überraschenden Unfreundlichkeit eines unähnlichen Partners. Andererseits sollte die Freundlichkeit eines unähnlichen Gesprächspartners besonders willkommen sein, vorausgesetzt, sie wird als ehrlich gemeint wahrgenommen.

Ob allerdings Freundlichkeit (Unfreundlichkeit) Entgegenkommen (Widerstand) in der Sache auslöst, wie man gemäß austausch- und konsistenztheoretischer Überlegungen erwarten kann, oder ob Freundlichkeit (Unfreundlichkeit) den anderen in seiner Meinung bestärkt (unsicher macht), wie das Konzept der operanten Konditionierung nahelegen würde, ist nicht ohne weiteres zu sagen. Diese einander widerstreitenden Kräfte können gleichzeitig wirksam sein. Erwartet man, daß der freundliche Sprecher einflußreicher sei als der unfreundliche, mißt man der Austausch- und Konsistenzbeziehung ein größeres Gewicht bei als der Verstärkungswirkung.

Nach Ähnlichkeit des Partners und Freundlichkeit seiner Diskussionsweise ist für die Personenwahrnehmung und Einstellungsänderung auch von Belang, ob der Partner im weiteren Verlauf der Diskussion in der Sache entgegenkommt. Während Brandstätter & Kirchler (1981) untersuchten, wie sich die Rückmeldung von Nachgeben des freundlichen bzw. Beharren des unfreundlichen Partners im Vergleich zu Bedingungen auswirkt, in denen keine solche Rückmeldung erfolgt, stellt sich hier die Frage, wie

unterschiedlich sich die Rückmeldung von Nachgeben bzw. Beharren des Partners je nach Ähnlichkeit und vorausgehender Freundlichkeit des Partners auswirkt, und zwar auf die Personenwahrnehmung und Einstellungsänderung. Nachgeben kann, ähnlich wie Freundlichkeit, nicht nur Austausch-, sondern auch Verstärkungseffekte haben. Wir nehmen an, daß der Austauscheffekt (Entgegenkommen wird mit Entgegenkommen, Beharren mit Beharren beantwortet) überwiegt, wenn es sich um einen ähnlichen und/oder freundlichen Partner handelt, um eine soziale Beziehung also, in der das Prinzip der Gegenseitigkeit eine soziale Norm darstellt. Der Verstärkungseffekt soll überwiegen, wenn der Partner unähnlich ist und/oder sich bereits als unfreundlich erwiesen hat. In diesem Fall wird Entgegenkommen nicht als Geste des Wohlwollens, sondern als Zeichen von Schwäche und damit als Bestätigung der eigenen Position aufgefaßt; Beharren dagegen hat in Verbindung mit Unähnlichkeit und/oder Unfreundlichkeit einen einschüchternden Effekt. Anders als in den vorausgegangenen Untersuchungen des Einflusses verbaler Aggression auf die Konsensbildung in Gruppendiskussionen, die sich nur auf männliche Vpn bezogen, umfaßt unsere Stichprobe Vpn beiderlei Geschlechts. Man hätte daran denken können, Unterschiede zwischen Männern und Frauen in den Reaktionen auf Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Entgegenkommen hypothetisch zu formulieren und theoretisch zu begründen. Wir haben das unterlassen, weil wir in diesem Punkt unserer Schlußfolgerungen zu wenig sicher waren. Die folgenden Hypothesen sollen daher für Männer und Frauen gelten. Die Einbeziehung des Geschlechts als eigener Faktor der Varianzanalysen läßt aber die Möglichkeit einer nachträglichen Differenzierung der Ergebnisse offen. Da wir primär an den durch die Diskussion ausgelösten Einstellungsänderungen interessiert sind, wurden Hypothesen zur Personenwahrnehmung nicht ausformuliert. Teilweise sind sie in den Begründungen der Hypothesen zur Einstellungsänderung enthalten. Im übrigen dienen die Ergebnisse aus der Personenbeurteilung dazu, die Interpretation der in den Einstellungsänderungen erscheinenden Versuchseffekte zu belegen.

Hypothesen

Wie bei Brandstätter & Kirchler (1981) sind Hypothesen zur ersten und zweiten Diskussionshälfte zu unterscheiden.

Erste Diskussionshälfte

1. *Ähnliche Diskussionspartner haben mehr Einfluß als unähnliche.* Die vermeintliche Ähnlichkeit der Wertauffassungen führt zu einer positiven

Bewertung des Partners, läßt seine in der Diskussionsfrage abweichende Meinung als dissonant erleben; die kognitive Dissonanz wird teilweise durch Annäherung in der Sache, teilweise durch Reduzierung der Sympathie abgebaut. Die Annäherung in der Diskussionsfrage verbindet sich mit der Erwartung auf Gegenseitigkeit.

2. *Freundliche Diskussionspartner haben mehr Einfluß als unfreundliche.* Freundlichkeit führt wie vermeintliche Ähnlichkeit der Wertauffassungen zu einer positiven Bewertung des Partners und damit zu größerer Bereitschaft, ihm entgegenzukommen. Andererseits bedeutet Freundlichkeit des Partners auch Bestätigung der eigenen Meinung. Eine einflußfördernde Wirkung von Freundlichkeit ist demnach nur dann zu erwarten, wenn der Austausch effekt (Freundlichkeit wird mit Freundlichkeit und Entgegenkommen in der Sache erwidert) gegenüber dem Verstärkungseffekt überwiegt.

3. *Unfreundlichkeit eines ähnlichen Partners wirkt sich stärker einflußmindernd aus als die eines unähnlichen Partners.* Von einem ähnlichen Partner erwartet man eher freundliche Zuwendung als von einem unähnlichen. Enttäuschte Erwartung führt zu Abwertung des Partners und zu größerem Widerstand. Wieder wird vorausgesetzt, daß der Bestrafungseffekt gegenüber dem Austausch effekt zweitrangig sei.

Zweite Diskussionshälfte

4. *In der Sache entgegenkommende Diskussionspartner haben mehr Einfluß als beharrende (4.1). Dies gilt insbesondere für den freundlichen (4.2) und den ähnlichen (4.3) Partner.* In einer Pro- und Kontra-Diskussion um eine Sachfrage geht es immer auch um die Durchsetzung eines Anspruches, nämlich des Anspruches, recht zu behalten. Darin zeigen sich Momente eines Verteilungskonfliktes, bei dessen Lösung soziale Normen eines gerechten Ausgleiches wirksam werden. Entgegenkommen wird demnach mit Entgegenkommen, Beharren mit Beharren oder Zurücknahme des Entgegenkommens beantwortet. Die behauptete Wechselwirkung zwischen Freundlichkeit und Beharren erklärt sich aus einem Enttäuschungseffekt: Von einem Gesprächspartner, der sich freundlich verhält, erwartet man auch Entgegenkommen in der Sache. Bleibt dies offensichtlich aus, d.h. wird rückgemeldet, daß der Partner nicht entgegengekommen sei, verstärkt dies den Widerstand gegen weitere Einflußversuche. Im wesentlichen ähnlich erklärt sich die behauptete Wechselwirkung zwischen Ähnlichkeit und Entgegenkommen.

Untersuchungsmethode

Überblick

Die Vpn werden ganz allgemein über den Zweck des Experiments (Erforschung des Verhaltens bei Gruppenentscheidungen) informiert und mit dem Computerterminal sowie der Art der Kommunikation vertraut gemacht. Nach Lektüre der Vorinformationen über das Entscheidungsproblem (Annahme oder Ablehnung eines Bewerbers) gibt die Vp über das Terminal erste Entscheidungs-Präferenzurteile ab. Daraufhin erfolgt die Manipulation der Partnerähnlichkeit, anschließend eine erste Partnerbeurteilung. Vor Eröffnung der Diskussion wiederholt die Vp die Präferenzbeurteilung. Die Diskussion, die in einem Austausch von Argumenten und Redewendungen mit einem angeblichen Partner (tatsächlich einem Computerprogramm) besteht, wird zur Halbzeit durch eine Rückmeldung der Kompromißbereitschaft des Partners und eine erneute Partnerbeurteilung unterbrochen. Nach Ende der Diskussion wird der Partner erneut beurteilt; desgleichen werden nochmals die Entscheidungspräferenzen erhoben und ergänzende Fragen zur Partnerwahrnehmung und Attribution des Partnerverhaltens beantwortet. Das Ausfüllen von Fragebogen zum Selbstwert beschließt die Sitzung. Auf dem Postweg wird zwei Wochen später ein letztes Mal nach den Entscheidungspräferenzen gefragt. Insgesamt beansprucht das Experiment zwischen 45 und 60 Minuten.

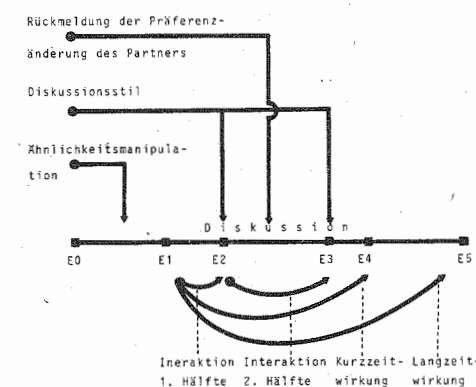


Abb. 1

Versuchsablauf unter Berücksichtigung der relevanten Einstellungsänderungen (Messzeitpunkte = E(i))

Diskussion mit simuliertem Partner über Computerterminal

Um möglichst standardisierte Bedingungen herzustellen, diskutieren die Vpn über ein Computerterminal mit einem vermeintlichen Partner, der tatsächlich durch ein Computerprogramm simuliert wird. Die Interaktion bezieht sich auf einen Beurteilungskonflikt: Ein Herr K. hat sich um die Stelle eines Kassiers in einer Bank beworben. Die den Vpn vorliegenden Informationen, Aussagen der früheren Vorgesetzten, sprechen teilweise für, teilweise gegen die Eignung des Bewerbers (Schuler 1975, S. 161 ff.). Das Gespräch mit dem Partner soll der Klärung der Eignungsfrage dienen. Die Anweisung enthält jedoch keine Aufforderung zur Einigung. Der Gesprächspartner wird unter der am Experiment teilnehmenden Gruppe vermutet und befindet sich angeblich, nach Zufall ausgewählt, entweder im selben oder angrenzenden Versuchsraum. Unklar bleibt neben weiteren personellen Eigenschaften auch, ob mit einem gleich- oder andersgeschlechtlichen Partner kommuniziert wird.

Die Interaktion mit dem fiktiven Partner vollzieht sich durch Austausch von vorgegebenen Diskussionsbeiträgen. Für die simulierte Diskussion stehen Redewendungen und Argumente zur Auswahl. Um die experimentellen Bedingungen besser kontrollieren zu können, erschien die Restriktion auf definierte Inhalte notwendig. Während mit den Redewendungen emotionale Inhalte an den Partner gerichtet werden sollen, dienen die Argumente dazu, Sachinformation zu liefern, mit der die Einstellung zum Herrn K. begründet werden kann. Ein Diskussionsbeitrag besteht aus einer einleitenden Redewendung und einem entsprechenden Argument. Die Redewendungen sind aus fünf freundlichen, fünf unfreundlichen und vier neutralen auszuwählen. Die vorgelegte Auswahl der Argumente unterstützen mehr oder weniger die zu Beginn von der Vp gewählte Entscheidungsalternative. Die Diskussion gliedert sich, unterbrochen durch die Rückmeldung über Entgegenkommen/Beharren des Partners, in zwei Hälften zu je drei Partner- und drei eigenen Beiträgen, die einander abwechseln. Während die Argumente unverändert den Konzepten vorausgehender Experimente (Peltzer & Schuler 1976; Brandstätter & Kirchler 1981) entnommen wurden, wurden die Redewendungen in einem Vorversuch nach ihrem Freundlichkeitsgehalt abgetestet und sorgfältig selektiert.

Wiederholte Beurteilungen der Entscheidungspräferenz

Die Vpn geben ihre Entscheidungspräferenz erstmals nach Durchsicht der Vorinformationen über den Bewerber auf einer vierstufigen Skala bekannt (sehr für, eher für, eher gegen, sehr gegen die Einstellung des Bewer-

bers), beurteilen auf einer sechsstufigen Skala die Eignung (sehr gut bis unzureichend), fällen eine Entscheidung über Annahme oder Ablehnung des Bewerbers und skalieren ihre Entscheidungssicherheit (sechsstufig; sehr sicher bis sehr unsicher). Im Anschluß daran ist in einem Prozentwert (100%, 90%, ... 0%) anzugeben, wieviel insgesamt betrachtet, für die von der Vp gewählten Entscheidungsalternative spricht. Diese Skalierung wird im Ergebnisbericht als E0 bezeichnet. Es folgt die weiter unten beschriebene Manipulation der Partnerähnlichkeit. Im Anschluß daran, unmittelbar vor Eröffnung der Diskussion, ist die Entscheidungspräferenz erneut auf der Prozentskala einzustufen (E1). Diese Einstufungen werden nach jedem Diskussionsbeitrag, seien es eigene oder solche des Partners, wiederholt. Für die Auswertung durch Varianzanalysen werden für jede Vp zwei Mittelwerte gebildet, und zwar aus den Präferenzurteilen, die jeweils nach den sechs Diskussionsbeiträgen der ersten Diskussionshälfte abgegeben wurden (E2), und denen der zweiten Diskussionshälfte (E3). Nach Ende der Diskussion, unmittelbar nach verschiedenen Partnerbeurteilungen, gibt die Vp nochmals ihre Entscheidungspräferenz (Prozentskala; E4), ihre individuelle Entscheidung (für oder gegen Einstellung des Bewerbers) und die Entscheidungssicherheit an. Zwei Wochen später werden die Vpn in einem Brief gebeten, ihre Entscheidungspräferenz ein letztes Mal zu skalieren (E5). Diese wiederholten Angaben zur Entscheidungspräferenz erschienen uns zur Verlaufsanalyse trotz der damit verbundenen Nachteile (vgl. z.B. Stroebe 1978, S. 11) nötig.

Herstellung der experimentellen Bedingungen

Der Versuchsplan sieht je zwei Ausprägungen von Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Entgegenkommen (Kompromißbereitschaft) des Partners vor. In der Auswertung der Daten wird dann noch das Geschlecht der Vpn als Faktor berücksichtigt. Der Eindruck von Ähnlichkeit/Unähnlichkeit des Partners wird in konventioneller Weise dadurch erzeugt, daß die Vpn zu wertgeladenen Aussagen Stellung nehmen und mitgeteilt bekommen, ob der Partner weitgehend mit ihnen übereinstimmt oder ganz andere Auffassungen hat. Freundlichkeit/Unfreundlichkeit wird durch Verwendung freundlicher bzw. unfreundlicher Redewendungen seitens des Partners realisiert. Beide Arten von experimenteller Variation finden sich bereits bei Peltzer & Schuler (1976). Zur Halbzeit der „Diskussion“ erhält die Vp die Rückmeldung, ob sich der Partner auf die Position der Vp deutlich zubewegt oder noch weiter von ihr entfernt hat. Auf diese Weise wird der Eindruck von der Kompromißbereitschaft des Partners manipuliert.

Beurteilungen des Partnerverhaltens

Im Laufe des Experiments wird auch die Person bzw. das Verhalten des Partners wiederholt beurteilt, und zwar in den Aspekten Sympathie (sympathisch — unsympathisch) und Dominanz (sich unterordnend — führend), jeweils auf einer 6stufigen Skala, erstmals unmittelbar nach der Mitteilung über die Ähnlichkeit/Unähnlichkeit der Wertauffassungen, ein zweites Mal nach Rückmeldung der Kompromißbereitschaft und schließlich nach Abschluß der Diskussion. Vor der Einschätzung des Selbstwertgefühls wird die Vp dann nochmals gefragt, (a) ob sie glaubt, mit einem männlichen oder weiblichen Partner diskutiert zu haben, (b) wie freundlich sich der Partner verhielt (6stufig; äußerst freundlich — aggressiv-unfreundlich), (c) ob dieses Verhalten eher durch das Verhalten der Vp ausgelöst wurde oder ob eher anzunehmen ist, daß er/sie sich immer so zu anderen verhält, (d) wie ähnlich der Partner erscheint.

Einschätzung des Selbstwertes

Um die Beziehung zwischen Selbstwertgefühl und Einstellungsänderung überprüfen zu können, beantworten die Vpn gegen Ende des Experiments einen Fragebogen nach Stafford, Bank & Jackson (1979) und nach Perry (unveröffentlicht). Letzterer bezieht sich speziell auf die Abhängigkeit des Selbstwerts von sozialer Anerkennung.

Versuchspersonen

An der Untersuchung am Gruppenforschungszentrum der Universität Linz nahmen 189 Studenten (81 weiblich; 108 männlich) verschiedener Fakultäten im Alter von 16 bis 39 Jahren teil. Die Daten von 12 Personen wurden aus der statistischen Analyse ausgeschlossen, weil auf Grund der Antworten nicht angenommen werden konnte, daß die Skalen eindeutig interpretiert bzw. daß die Anweisungen befolgt wurden. Die Ausstattung des Laboratoriums erlaubte die gleichzeitige Untersuchung von 8 Personen. Etwa 2 Wochen nach dem Versuch gaben noch 135 (= 76,3%) der ursprünglichen 177 Versuchspersonen eine letzte Beurteilung der Qualifikationen des Herrn K. ab.

Ergebnisse

Extremität der Pro-Contra-Einstellungen

Um die im Experiment von Peltzer & Schuler (1976) vorgeschlagene Interpretation der Unterschiede zwischen Befürwortern ($n = 124$) und Ablehnern ($n = 53$) des Herrn K. in der Extremität der Urteile zu prüfen, wurden zwischen beiden Gruppen t-Tests gerechnet, mit den Skalierungsröhrwerten als abhängige Variable. Obwohl die Antwortskala je nach Präferenz gekippt wurde, bezogen Befürworter signifikant extremere Position als Ablehner ($t_{E0} = 3.04$; $df = 175$; $p = .003$). Dieses Ergebnis widerspricht der Annahme, daß einzig die Richtung der Skala für die Extremität verantwortlich sei. Es scheint, daß Befürworter ($\bar{x}_{E0} = 77.6$) von Herrn K. deshalb extremere Positionen einnehmen als Ablehner ($\bar{x}_{E0} = 72.1$), weil Urteilsmitde als sozial erwünscht gilt. Ein Vergleich der Veränderungsindizes ergab keine Unterschiede zwischen den Gruppen. Deshalb konnte die Berücksichtigung der Einstellungsrichtung als eigenständiger Faktor vernachlässigt werden.

Prüfung der Hypothesen zur Einstellungsänderung

Die Prüfung auf unterschiedliche Wirkung der Bedingungskombinationen erfolgte mittels Kovarianzanalyse (Anova), mit den kodierten Differenzen zwischen den Einstellungswerten (Abb. 1) als abhängige Variable. Ein möglicher Einfluß der Urteilsextremität auf die Einstellungsänderung wurde durch die Konstanthaltung der ersten Skalierung ($E0$) berücksichtigt. Um die Charakteristik des Interaktionsprozesses festzustellen, wurden Differenzen zwischen den Zeitpunkten $E1 - E2$ und $E2 - E3$ erfaßt. Die Kurzzeitwirkung der manipulierten Bedingungen konnte adäquat durch die Differenz $E1 - E4$ und Langzeiteffekte durch die Differenz $E1 - E5$ abgebildet werden. Um unterschiedliche Gewichtung der Einstellungsänderung zu vermeiden, wurden die Differenzwerte kodiert: Entgegenkommen wurde mit -1 , Beharren und Einstellungsänderung in die Gegenrichtung mit 0 bzw. mit $+1$ kodiert. In der ersten Diskussionshälfte war die Ähnlichkeitsmanipulation zu berücksichtigen, und die Wirkung des Diskussionsstils setzte ein. Nach Rückmeldung der Einstellungsänderung des Partners war eine weitere Bedingung, die Kompromißbereitschaft, kontrolliert. Obwohl keine geschlechtsspezifischen Differenzen angenommen wurden, zeigte eine erste Analyse deutlich unterschiedliche Auswirkung der Versuchsbedingungen. Das Geschlecht der Versuchspersonen wurde als

Tabelle 1
Einstellungsänderungen zwischen Meßzeitpunkten, bereinigt vom Einfluß der Anfangseinstellung

Geschlecht	Einstellungsähnlichkeit	Diskussionsstil	Kompromißbereitschaft	Ersteinstellung (E0)	1. Hälfte (E1—E2)	Diskussion 2. Hälfte (E2—E3)	Kurzzeitwirkung (E1—E4)	Langzeitwirkung (E1—E5)
männlich	hoch	freundlich	hoch		0.12(26)	0.14(14)	0.21(14)	0.11(9)
			niedrig			0.46(12)	0.47(12)	0.29(12)
		aggressiv	hoch		—0.05(26)	—0.20(15)	—0.07(15)	—0.15(13)
	niedrig	freundlich	hoch	75.4(103)	—0.14(22)	0.10(11)	—0.17(11)	—0.62(8)
			niedrig			0.27(11)	0.00(11)	0.40(7)
		aggressiv	hoch		—0.11(29)	0.02(11)	0.01(11)	0.02(8)
weiblich	hoch	freundlich	hoch		—0.17(18)	—0.19(16)	—0.13(16)	—0.22(13)
			niedrig			0.27(13)	0.22(13)	0.24(12)
		aggressiv	hoch			—0.39(8)	—0.51(8)	—0.46(7)
	niedrig	freundlich	niedrig	76.6(74)	—0.40(18)	0.16(10)	—0.06(10)	—0.09(7)
			hoch			—0.16(7)	—0.44(7)	—0.25(4)
		aggressiv	niedrig		—0.10(23)	0.10(11)	0.19(11)	0.00(7)
	niedrig	freundlich	hoch			—0.31(12)	—0.32(12)	—0.30(9)
		aggressiv	niedrig			0.09(11)	—0.09(11)	—0.07(8)
		aggressiv	hoch		—0.17(15)	0.11(6)	0.13(6)	0.06(5)
			niedrig			—0.32(9)	—0.33(9)	—0.35(6)
Fehlervarianz innerhalb der Zellen					.299	.477	.415	.369

Die Werte in Klammern geben die Anzahl von Versuchspersonen an ($N = 177$ bzw. 135). Negative Differenzwerte symbolisieren Entgegenkommen; positive symbolisieren Einstellungsänderung in die Gegenrichtung. (Da die Differenzwerte kodiert wurden, ist die Addition zur Erstkategorie nicht sinnvoll.)

vierter unabhängiger Faktor in die Analyse einbezogen. Für die erste Diskussionshälfte wurde dementsprechend eine dreifaktorielle Varianzanalyse, für die anderen Einstellungsvergleiche wurden vierfaktorielle Varianzanalysen gerechnet, mit der Anfangsskalierung als Kovariate (Tab. 1).

Keine der drei *Hypothesen zur ersten Diskussionshälfte* hat sich bestätigt. Es deutet sich nur eine Wechselwirkung zwischen Ähnlichkeit und Geschlecht an: nur die weiblichen Vpn widersetzen sich dem Einfluß des ähnlichen Partners weniger als dem des unähnlichen. Bei den männlichen Vpn verhält es sich umgekehrt ($F(1,168) = 3.33$; $p < .07$).

Bezüglich der *Hypothesen zur zweiten Diskussionshälfte* hat sich die Erwartung, daß entgegenkommende Diskussionspartner einflußreicher seien als beharrende (Hypothese 4.1) als zutreffend erwiesen ($F(1,160) = 5.04$; $p < .05$). Die dreifache Wechselwirkung ($F(1,160) = 4.21$; $p < .05$) zwischen Freundlichkeit, Entgegenkommen und Geschlecht verlangt jedoch eine Einschränkung bzw. Differenzierung dieser Aussage. Sie gilt bei den weiblichen Vpn nur für den freundlichen, bei den männlichen Vpn nur für den unfreundlichen Partner. Daraus folgt auch, daß Hypothese 4.2 nicht in der allgemeinen Form aufrechtzuerhalten ist. Zutreffend erscheint sie nur für die Frauen; bei Männern ist eher das Gegenteil der Fall.

Die Wechselwirkung zwischen Freundlichkeit, Entgegenkommen und Geschlecht ist allein auf die Bedingung „Partner unähnlich“ zurückzuführen. Nur für diese Bedingung berechnet, ergeben sich $F(1,160) = 5.95$ und $p < .01$.

Der Haupteffekt des Entgegenkommens ist fast ausschließlich auf die Bedingung „ähnlicher Partner“ zurückzuführen ($F(1,160) = 5.71$; $p < .01$). Hypothese 4.3 kann trotzdem nicht als bestätigt gelten, da die Wechselwirkung „Ähnlichkeit \times Entgegenkommen“ nicht signifikant ist.

Zur *Gesamtwirkung der Diskussion als Kurzzeiteffekt* wurden keine Hypothesen formuliert, ergeben sie sich doch im wesentlichen aus den beiden Teilwirkungen der ersten und zweiten Diskussionshälfte. Wegen der Codierung der Differenzwerte in drei geordnete Kategorien des Widerstands gegenüber Beeinflussungsversuchen (—1 Annäherung an die Position des Diskussionsgegners, 0 keine Veränderung, +1 Distanzierung von der Partnerposition) können die beiden Teileffekte allerdings nicht einfach addiert werden.

Wir finden eine signifikante vierfache Wechselwirkung ($F(1,160) = 4.08$; $p < .05$), deren Struktur im wesentlichen mit jener übereinstimmt, die für die zweite Diskussionshälfte ermittelt wurde (vgl. Abb. 2). Daneben gibt es noch einen signifikanten Unterschied zwischen Männern und Frauen mit $F(1,160) = 6.80$ und $p < .01$ sowie Hinweise auf einen Haupteffekt von Entgegenkommen (Kompromißbereitschaft) ($F(1,160) = 3.69$; $p < .10$): Männer leisten gegenüber Beeinflussungsversuchen mehr Widerstand als

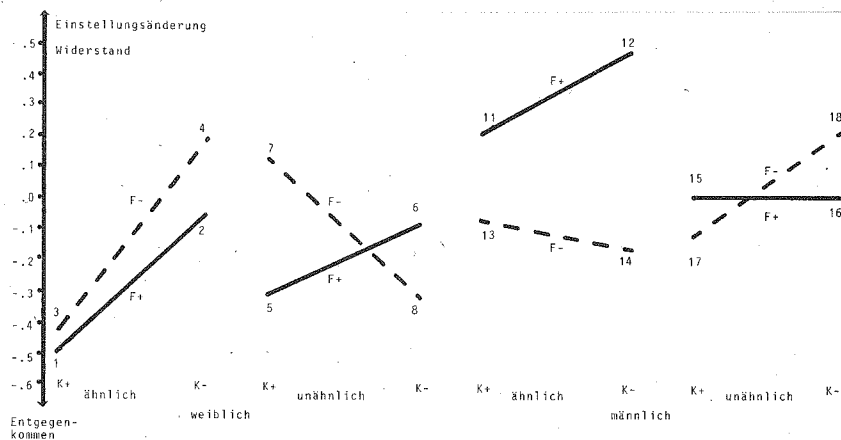


Abb. 2

Widerstand gegenüber Beeinflussung durch Diskussion insgesamt (Kurzeffekt), differenziert nach Geschlecht der Vpn, Ähnlichkeit, Freundlichkeit (F) und Kompromißbereitschaft (K) des Partners

Frauen; Beharren des Partners führt zu einer Verstärkung des Widerstands. Bezieht man auch Wechselwirkungen mit ein, deren Zufallswahrscheinlichkeit $p < .10$ ist, so ist (a) eine zweifache Wechselwirkung zwischen Diskussionsstil (Freundlichkeit) und Geschlecht mit $F(1,160) = 2.80$; $p < .10$, sowie (b) eine dreifache Wechselwirkung zwischen Ähnlichkeit, Kompromißbereitschaft und Geschlecht mit $F(1,160) = 3.08$; $p < .10$ zu erwähnen: a) Frauen beharren stärker auf ihrer Meinung gegenüber einem unfreundlichen, Männer gegenüber einem freundlichen Diskussionspartner. b) Bei Frauen löst ein Beharren des ähnlichen, nicht jedoch des unähnlichen Partners verstärkten Widerstand aus, während von Männern in beiden Bedingungen Beharren des Partners eher mit Beharren beantwortet wird.

Die vierfache Wechselwirkung läßt sich am besten wie folgt erläutern:

(1) Kompromißbereitschaft eines freundlichen Diskussionspartners ist unabhängig vom Geschlecht der Vpn und von der Ähnlichkeit des Partners eher einflußfördernd (= widerstandsmindernd) als Beharren, wobei des weiteren gilt: a) Männer lassen sich von freundlichen Partnern weniger beeinflussen als Frauen, b) Frauen lassen sich vom ähnlichen (und zugleich freundlichen), Männer vom unähnlichen (und zugleich freundlichen) Partner stärker beeinflussen.

(2) Kompromißbereitschaft eines unfreundlichen Diskussionspartners ist bei Frauen nur in der Bedeutung „ähnlicher Partner“, bei Männern nur in der Bedingung „unähnlicher Partner“ einflußfördernd, sonst einflußmindernd (fördernd und mindernd jeweils relativ zu Beharren des Partners).

Abgesehen davon gibt es in der durchschnittlichen Wirkung des unfreundlichen Sprechers keine signifikanten Unterschiede zwischen den vier Bedingungskombinationen aus Ähnlichkeitsklassen und Geschlecht (vgl. Abb. 2).

Die Gesamtwirkung der Diskussion als Langzeiteffekt, etwa zwei Wochen später durch eine Nachbefragung erhoben, unterscheidet sich vom Kurzeffekt nur durch größeren Einfluß des ähnlichen und etwas geringeren Einfluß des unähnlichen Diskussionspartners auf männliche Vpn. Die vierfache Wechselwirkung ist auch in den Langzeitmeßwerten signifikant mit $F(1,160) = 4.82$ und $p < .05$. Der größte Widerstand gegenüber Beeinflussung erscheint bei den Männern jetzt in der Bedingung „Partner unähnlich, freundlich und kompromißbereit“.

Einstellungsänderung und Selbstwertgefühl

Die Einstellungsänderung zwischen den verschiedenen Erhebungszeitpunkten hängt nicht von der Höhe des Selbstwertes ab. Auch die Fragilität des Selbstwertes kann die unterschiedliche Änderungsbereitschaft nicht ausreichend erklären. Es zeigte sich jedoch, daß Personen, deren Selbstwert in hohem Maße von der Anerkennung anderer abhängt, zu Beginn der Interaktion (E1) die Attacken ihres Gegners stärker durch Entgegenkommen in der Sache abzuwenden versuchen als Personen mit stabilem Selbstwert ($r = .18$; $n = 177$; $p < .01$).

Partnerbeurteilung

Die wichtigsten Ergebnisse zu den Partnerbeurteilungen finden sich in Tabelle 2 zusammengefaßt. Die Befunde zu den übrigen Skalen der Personenwahrnehmung bleiben unerwähnt, da die zusätzliche Information gering ist.

Die experimentelle Variation der Ähnlichkeit des Partners wirkte sich, wie erwartet, sehr deutlich auf die gleich darauf erfolgende Partnerbeurteilung in der Dimension „sympathisch—unsympathisch“ aus ($F(1,173) = 50.16$; $p < .001$) (Tab. 2).

Der Einfluß des Interaktionsprozesses auf die Partnerbeurteilung läßt sich mit den Sympathie- und Dominanzurteilen erfassen. In der ersten Varianzanalyse wurden die Differenzen zwischen Anfangsbeurteilung und Einstufung nach Interaktionshalbzeit, in der zweiten die Differenzen zwischen Beurteilung nach Interaktionshalbzeit und Versuchsende untersucht (Tab. 2).

Tabelle 2
Durchschnittliche Beurteilungen des Partners und durchschnittliche Unfreundlichkeit des Verhaltens der Vpn

Geschlecht	Einstellungsähnlichkeit	Diskussionsstil	Kompromißbereitschaft	Abneigung A1	Dominanz D1	Abneigung A2	Dominanz D2	Abneigung A3	Dominanz D3	Attribution	Geschlecht d. Partners	Unähnlichkeit	Unfreundlichkeit, P.	Unfreundlichkeit, Vpn	N—Vp
männlich	hoch	freundlich	hoch	2.43	3.72	2.36	3.36	2.21	3.50	1.77	1.46	3.15	1.86	1.81	14
			niedrig	1.92	4.59	2.67	4.92	2.75	4.42	1.67	1.67	4.17	2.17	1.96	12
		aggressiv	hoch	2.14	4.07	3.07	3.40	3.47	3.93	1.47	1.33	4.13	4.33	1.86	15
	niedrig		niedrig	1.91	4.37	3.00	4.73	2.91	5.27	1.36	1.27	3.73	4.27	1.95	11
			hoch	2.91	4.18	2.55	3.45	2.73	3.73	1.55	1.55	4.09	2.27	1.91	11
	niedrig	freundlich	niedrig	2.91	3.73	3.00	4.64	2.55	4.55	1.70	1.20	4.00	1.82	1.62	11
weiblich	hoch	aggressiv	hoch	3.44	3.56	3.19	3.06	3.50	4.25	1.69	1.38	4.56	4.56	1.94	16
			niedrig	3.00	3.85	3.46	4.00	3.77	4.15	1.62	1.38	4.31	4.46	2.04	13
		freundlich	hoch	1.92	4.38	2.13	2.88	2.38	3.75	1.75	1.38	3.63	2.13	1.60	8
	niedrig		2.10	4.40	2.20	4.60	2.20	4.40	1.70	1.20	3.10	1.80	1.63	10	
	hoch		1.71	3.57	2.00	3.14	2.57	4.00	1.71	1.14	4.00	3.57	1.74	7	
	niedrig	aggressiv	niedrig	1.73	3.91	2.91	5.27	3.36	4.64	1.36	1.45	4.27	4.73	1.91	11
hoch			3.59	4.34	3.42	3.67	3.17	3.83	1.73	1.36	4.09	2.33	1.68	12	
freundlich		niedrig	3.27	4.37	3.09	4.55	2.73	4.36	1.64	1.45	3.64	1.64	1.74	11	
		hoch	2.83	4.17	2.50	2.50	3.17	3.67	1.17	1.33	4.67	3.67	2.08	6	
	aggressiv	niedrig	2.88	3.74	3.44	4.11	3.44	4.33	1.63	1.25	5.00	4.89	1.74	9	
		Fehlervarianz innerhalb der Zellen				1.05	1.22	1.06	1.22	1.16	1.51	0.24	0.24	1.23	1.10
Die Fehlervarianzen für die Differenzen sind: 1.03 für (A2—A1); 0.87 für (A3—A2); 1.38 für (D2—D1); 0.98 für (D3—D2).															

Die Fehlervarianzen für die Differenzen sind: 1.03 für (A2—A1); 0.87 für (A3—A2); 1.38 für (D2—D1); 0.98 für (D3—D2).

Die anfängliche Sympathiebewertung wurde für den ähnlichen Partner stärker revidiert ($r = .19$; $n = 88$; $p = .04$) als für den unähnlichen Partner, der anfangs nur als durchschnittlich sympathisch eingestuft wurde ($r = .57$; $n = 89$; $p = .01$). Die Korrelationen zwischen Anfangs- und Endbeurteilung sind signifikant voneinander verschieden ($\chi^2 = 8.30$; $k = 2$; $p < .02$). Während die erste Beurteilung des ähnlichen Partners etwa ein Drittel der Varianz der Endbeurteilung erklärt, beläuft sich der erklärte Varianzanteil für den ähnlichen Partner auf nur 4%.

Konziliante Partner werden nach der ersten Interaktionshälfte als weniger dominant beurteilt ($\bar{x} = -0.72$; $n = 89$) als beharrende ($\bar{x} = 0.48$; $n = 88$) ($F = 46.03$; $df = 1,162$; $p = .00$). In der weiteren Diskussion ist eine deutliche Trendumkehr zu registrieren: Die starke Differenzierung aufgrund der Kompromißbereitschaft schwindet ($\bar{x}_{\text{konziliant}} = 0.61$; $n = 89$; $\bar{x}_{\text{beharrend}} = -0.09$; $n = 88$) ($F = 21.61$; $df = 1,162$; $p = .00$). Es bestätigt sich auch ein Haupteffekt des Diskussionsstils ($F = 9.33$; $df = 1,162$; $p = .003$). Unfreundliche Partner erscheinen nun deutlich dominanter ($\bar{x} = 0.49$; $n = 88$) als freundliche ($\bar{x} = 0.03$; $n = 89$).

Nach Beendigung der Diskussion wurde die Ähnlichkeit mit dem Partner und dessen Interaktionsverhalten hinsichtlich Freundlichkeit eingestuft (6stufige Skala). Bedingungseffekte wurden mittels vierfaktorieller Varianzanalyse isoliert. Für beide abhängige Variablen ergab sich eine dreifache Wechselwirkung zwischen den Faktoren Diskussionsstil, Kompromißbereitschaft und Geschlecht ($F_{\text{Ähnlichk.}} = 5.81$; $df = 1,162$; $p = .02$; $F_{\text{Freundlichk.}} = 6.89$; $df = 1,162$; $p = .01$). Die durchschnittlichen Skalierungswerte können aus Tabelle 2 errechnet werden.

Die anfängliche Ähnlichkeitsmanipulation beeinflusst die Ähnlichkeitseinstufung auch nach Interaktion ($F = 9.78$; $df = 1,162$; $p = .002$). Partner mit ähnlichen Werteinstellungen werden nach der Diskussion über einen inhaltlich anderen Themenbereich, in dem kein Konsens besteht, als ähnlicher empfunden ($\bar{x} = 3.76$; $n = 88$) als Partner mit anfangs unterschiedlichen Werteinstellungen ($\bar{x} = 4.28$; $n = 89$). Während der Diskussion freundlich agierende Partner werden ebenfalls als ähnlicher wahrgenommen ($\bar{x} = 3.79$; $n = 89$) als unfreundliche ($\bar{x} = 4.32$; $n = 88$) ($F = 12.75$; $df = 1,162$; $p = .001$). Freundliche Argumentationsart führt erwartungsgemäß zu wesentlich höherer Freundlichkeitsbewertung ($\bar{x} = 2.00$; $n = 89$) als unfreundliche Diskussionsart ($\bar{x} = 4.39$; $n = 88$) ($F = 226.78$; $df = 1,162$; $p = .00$).

Zur subjektiven Ursachenzuschreibung des Partnerverhaltens wurde gefragt, ob das Verhalten des Partners seiner Person zuzuschreiben oder ob die eigene Interaktionsart dafür verantwortlich gewesen sei. In etwa 60% der Fälle wurden die Ursachen internen Faktoren zugeschrieben. Freundliches Verhalten wurde eher (69%) als vom Partner selbst verursacht angesehen.

hen als unfreundliches (51%) ($u = 2.46$; $p < .05$; siehe Clauss & Ebner 1968, S. 227ff.). Es ist anzunehmen, daß in einer neuartigen Situation antizipierbares Verhalten intern attribuiert wird und für Verhaltensweisen, die dem Bild des Partners nicht entsprechen, externe Ursachen verantwortlich gemacht werden (vgl. Regan, Straus & Fazio 1974). „The good behavior of a liked person and the bad of a disliked one are attributed to personal factors whereas inconsistent behavior is attributed to situational factors.“ (Kelley & Michela 1980, S. 469). Vom sympathischen Partner wird eher freundliches als aggressiv attackierendes Verhalten erwartet. Die Verhaltensart eines unähnlichen Partners, der weder sympathisch noch unsympathisch erscheint, ist schwer zu antizipieren. Kompromißbereitschaft ist vom freundlich interagierenden Partner eher zu erwarten, als vom aggressiv-attackierenden.

Für die Prüfung dieser Hypothese wurden die Attributionen der 22 Versuchspersonen, die mit einem ähnlichen, freundlichen und kompromißbereiten Partner diskutierten, mit den Attributionen der 22 Versuchspersonen, die mit einem ähnlichen, unfreundlichen und beharrenden Partner diskutierten, verglichen. Im ersten Falle attribuierten 73% intern, die Ursachen für unfreundliches Verhalten wurden von 65% als extern verursacht vermutet ($u = 2.42$; $p < .05$).

Verhalten gegenüber dem Partner

Letztlich wurde das Verhalten der Diskussionsteilnehmer mit dem fiktiven Partner untersucht. In einem Vorversuch wurde der Freundlichkeitsgehalt der zur Auswahl stehenden Redewendungen erfaßt. Deshalb war es möglich, ein objektives Maß der Freundlichkeit der Diskutanten zu bestimmen. Verwendete Redewendungen mit freundlichem Inhalt wurden mit 1 kodiert, mit neutralem Inhalt mit 2 und für Redewendungen mit aggressivem Inhalt wurden 3 Punkte vergeben. Das Freundlichkeitsmaß bildete der Durchschnittswert der Redewendungen. Eine vierfache Varianzanalyse mit Ähnlichkeit, Diskussionsstil, Kompromißbereitschaft und dem Geschlecht als unabhängiger Faktor wurde berechnet. Die Wechselwirkung zwischen Ähnlichkeit und Kompromißbereitschaft ist unerwartet statistisch bedeutsam ($F = 4.83$; $df = 1,162$; $p = .03$). Auch der Diskussionsstil zeigt einen deutlichen Effekt ($F = 10.37$; $df = 1,162$; $p = .002$). An unfreundliche Gesprächspartner werden eher unfreundliche oder neutrale Redewendungen gerichtet ($\bar{x} = 1.91$; $n = 88$) als an freundliche ($\bar{x} = 1.75$; $n = 89$). Für einen weiteren Varianzanteil ist das Geschlecht der Versuchspersonen verantwortlich ($F = 7.12$; $df = 1,162$; $p = .008$). Weibliche Versuchspersonen agieren freundlicher ($\bar{x} = 1.75$; $n = 74$) als männliche ($\bar{x} = 1.89$; $n = 103$).

Die signifikante vierfache Wechselwirkung ($F = 7.25$; $p = 0.08$) verlangt eine weitere Ergebnisdifferenzierung und bedeutet damit auch eine Relativierung der gesamten Effekte niedriger Ordnung. Daß ein entgegenkommender Partner freundlicher behandelt wird als ein auf seiner Meinung beharrender gilt nicht für weibliche Vpn gegenüber einem unähnlichen freundlichen Partner und gleichfalls nicht für männliche Vpn gegenüber einem unähnlichen unfreundlichen Partner.

Diskussion

Erste Diskussionshälfte

In vorausgehenden Experimenten (durchwegs mit männlichen Vpn), in denen Ähnlichkeit (Sympathie) zwischen den Diskussionspartnern variiert, die Freundlichkeit jedoch auf neutralem Niveau konstant gehalten wurde (Schuler & Peltzer 1975, vgl. auch Brandstätter 1978, S. 95), war im allgemeinen der ähnliche (sympathische Diskussionspartner einflußreicher als der unähnliche (unsympathische). Peltzer & Schuler (1976) kombinierten eine experimentelle Variation der Partnerähnlichkeit (ähnlich—unähnlich) mit Variation der Partnerfreundlichkeit (freundlich—unfreundlich), und zwar mit demselben Entscheidungsproblem wie dem im vorliegenden Experiment und von Brandstätter & Kirchler (1981) verwendeten. Ähnliche Sprecher erwiesen sich nur mit den ersten beiden von fünf Argumenten als dem unähnlichen Partner im Einfluß überlegen. Bei Brandstätter & Kirchler (1981) ergab sich für die mittlere Einstellungsänderung der ersten Diskussionshälfte eine einflußfördernde Wirkung der Freundlichkeit, jedoch entgegen ihrer Vorhersage kein Effekt der Ähnlichkeit. Auch die Ergebnisse des vorliegenden Experiments sprechen gegen die allgemein formulierte Hypothese zur einflußfördernden Wirkung von Ähnlichkeit; allerdings nur für den Fall, daß nicht nur die Ähnlichkeit, sondern auch die Freundlichkeit variiert wird. Hier wird ein Problem mehrfaktorieller Varianzanalysen sichtbar: wenn im Versuchsplan nicht jeder der Faktoren mit einer neutralen Kategorie (z. B. weder freundlich noch unfreundlich) vertreten ist, läßt sich nur unter ganz bestimmten, oft nicht erfüllten Voraussetzungen aus dem Auftreten (oder Nichtauftreten) eines Haupteffektes schließen, daß dieser Effekt auch in einer einfaktoriellen Varianzanalyse nicht erscheinen würde. Diese Schwierigkeit besteht auch dann, wenn sich in der mehrfaktoriellen Analyse keine signifikanten Wechselwirkungseffekte finden. Am Beispiel der vorliegenden Reaktionen der männlichen Vpn kann der Grundgedanke dieser Überlegungen verdeutlicht werden.

Wir gehen davon aus, daß sowohl Ähnlichkeit als auch Freundlichkeit, nach einem einfaktoriellen Versuchsplan geprüft, einflußfördernd wirken. Werden jedoch zwei gegenpolige Kategorien von Ähnlichkeit mit zwei Kategorien von Freundlichkeit in einem 2×2 -Versuchsplan kombiniert, ergeben sich Kontrasteffekte (vgl. dazu das Gewinn-Verlust-Modell sozialer Zuneigung von Aronson & Linder (1965) von einer besonderen Art, die im additiven varianzanalytischen Modell nicht zugelassen sind.

Angenommen wird, daß ähnliche bzw. freundliche Sprecher bei ihrem Diskussionspartner jeweils weniger Widerstand auslösen als unähnliche bzw. unfreundliche, wenn der betreffende Faktor allein variiert wird; die Kombination der beiden Faktoren soll jedoch bewirken, daß die Freundlichkeit eines ähnlichen Sprechers vom andern als Bestätigung der eigenen Meinung, die Unfreundlichkeit eines unähnlichen Sprechers als Bestrafung aufgefaßt wird, die zum Abrücken von der eigenen Position führt. Nimmt man an, daß in den übrigen Bedingungen sowohl für Ähnlichkeit als auch für Freundlichkeit das Austauschprinzip gilt, hätte dies eine Umkehrung der Ähnlichkeits- und Freundlichkeitseffekte zur Folge. Das Ergebnis wäre dem vergleichbar, das sich in der ersten Diskussionshälfte für die männlichen Vpn darstellt. Bei Frauen wirkt sich die Kombination von Ähnlichkeit und Freundlichkeit auf andere Weise aus. Es sieht so aus, als ob eine Verstärkungswirkung von der Freundlichkeit des unähnlichen Partners und eine Bestrafungswirkung von der Unfreundlichkeit des ähnlichen Partners ausginge.

Zweite Diskussionshälfte

Wir beschränken uns hier im wesentlichen auf Überlegungen zur dreifachen Wechselwirkung zwischen Freundlichkeit, Kompromißbereitschaft und Geschlecht. Eine naheliegende Erklärung dafür, daß die Hypothese 4.2 nur für Frauen, nicht aber für Männer gilt, wäre, daß Frauen stärker auf Freundlichkeit ansprechen, höhere Erwartungen des Entgegenkommens damit verbinden und im Sinne einer Austauschbeziehung bereit sind, Freundlichkeit durch Nachgeben zu honorieren, wenn die Erwartungen nicht enttäuscht wurden. Die größere sozial-emotionale Ansprechbarkeit der Frauen machte auch verständlich, daß im Vergleich ein unfreundlich kompromißbereiter Partner weniger, ein unfreundlich beharrender mehr Einfluß hat als ein freundlicher Partner in den entsprechenden Bedingungen. Bei den Männern könnte man aufgrund der davon abweichenden Ergebnisse vermuten, daß sie die soziale Interaktion weniger als Austausch auffassen, sondern darauf eher im Sinne operanter Konditionierung reagieren, indem sie Freundlichkeit als Unterstützung der eigenen Meinung, Un-

freundlichkeit als Bestrafung interpretieren und mit Beharren auf der eigenen Position reagieren.

Mit dieser Deutung scheint sich jedoch nicht die Partnerbeurteilung auf der Dimension „sympathisch—unsympathisch“ zu vertragen, die unmittelbar nach der Rückmeldung von Entgegenkommen bzw. Beharren erhoben wurde. Beharren des freundlichen Partners löst bei den weiblichen Vpn nicht verstärkte Abneigung aus. Es fällt jedoch auf, daß von den weiblichen Vpn ein freundlicher Partner, der nicht entgegenkommt, wesentlich höher in der Dominanz eingestuft wird, als aufgrund der Regression der Mittelwerte der Variablen „Dominanz“ auf die der Variablen „Abneigung“ zu erwarten wäre (Abb. 3). Der beharrende Partner wird als dominanter, jedoch nicht als unsympathischer eingestuft. Auf der Grundlage einer eher positiven emotionalen Beziehung (Interaktion mit einem freundlichen Partner) reagieren Frauen nach dem Austauschprinzip: Entgegenkommen und Beharren wird jeweils auf gleiche Weise erwidert. Die Kompromißbereitschaft eines unfreundlichen Partners wird dagegen eher als Zeichen von Schwäche interpretiert (niedrige Dominanzeinstufung) und mit Beharren beantwortet. Obwohl die Mittelwerte der Gruppen 5 und 7 (Abb. 3) im zweidimensionalen Raum der Partnerwahrnehmung nahe zusammenliegen, ist die Reaktion der Einstellungsänderung deutlich verschieden. Die Vermutung, daß dies auf die unterschiedliche Deutung des Entgegenkommens

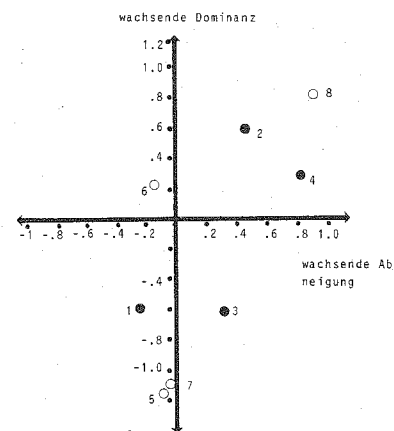


Abb. 3

Beziehung zwischen den Veränderungen der Urteile in den Dimensionen Dominanz und Abneigung von der ersten (nach Manipulation der Ähnlichkeit) zur zweiten (nach Rückmeldung der Kompromißbereitschaft) Beurteilung

	männlich		weiblich	
	K+	K-	K+	k-
F+	1	2	5	6
F-	3	4	7	8

zurückzuführen ist, hätte durch Befragung der Vpn bestätigt werden können.

Während die Nachgiebigkeit des unfreundlichen Sprechers wahrscheinlich als Schwäche ausgelegt wird — die Interpretation als Äußerung des Interesses an einem guten Einvernehmen verträgt sich nicht mit der Unfreundlichkeit des Sprechers —, wird Beharren des unfreundlichen Sprechers von den weiblichen Vpn vermutlich als hartnäckiger und in sich konsistenter Angriff gegen ihre Position erlebt. Diesem bedrohlichen Druck eines Sprechers, der als extrem dominant und unsympathisch eingestuft wird (Abb. 3), erliegt ein Teil der Vpn.

Bei den männlichen Vpn löst in jeder der beiden Freundlichkeitsbedingungen der beharrende Partner größeren Widerstand aus als der kompromißbereite, zugleich wird er als dominanter und unsympathischer eingestuft. Da jedoch der unfreundliche Sprecher mehr Einfluß erreicht als der freundliche, ist zu vermuten, daß sich Männer (Studenten) anders als Frauen (Studentinnen) durch Freundlichkeit des Partners in ihrer Meinung bestätigt fühlen. Sie reagieren hier eher nach dem Verstärkungs- als nach dem Austauschprinzip.

Gesamtwirkung der Diskussion (Kurzzeiteffekt)

Wechselwirkungen höherer Ordnung, für deren spezifisches Muster keine theoretisch begründete Vorhersage besteht, können nachträglich nur mit großen Vorbehalten interpretiert werden. Selbst wenn die Signifikanz von Ergebnissen mit Korrekturformeln für post hoc Vergleiche berechnet würde (Winer 1971, S. 169), bedarf es in solchen Fällen einer zusätzlichen Absicherung der Befunde durch eine Art von Konstruktvalidierung. Im vorliegenden Fall liegt es nahe, die Partnerwahrnehmung und das Verhalten gegenüber dem Partner als Validierungsgrundlage heranzuziehen.

Da ist zunächst der Grad der Freundlichkeit der von der Vp in der Diskussion verwendeten verbindlichen oder abweisenden Bemerkungen. In einem intuitiven Vergleich der beiden Muster (aus Tab. 2) ist eine gewisse Ähnlichkeit nicht zu verkennen. Eine grobe Maßzahl für diese Ähnlichkeit ist die Korrelation der beiden Variablen über die Mittelwerte der 16 Zellen des Versuchsplans, sie beträgt $r = 0.60$.

Eine volle Übereinstimmung ist schon deswegen nicht zu erwarten, weil Freundlichkeit, die als Schwäche ausgelegt wird, zwar zum Beharren, doch nicht zur Unfreundlichkeit verleiten dürfte, wie umgekehrt einschüchtern-de verbale Aggression mit Nachgeben, jedoch nicht mit Freundlichkeit, allenfalls mit Unterdrückung aggressiver Impulse, beantwortet werden dürfte.

Von Interesse ist des weiteren, ob die Vp vermutet, mit einem gleich- oder gegengeschlechtlichen Partner zu diskutieren. Die Produkt-Moment-Korrelation über 16 Zellen-Mittelwerte zwischen dem Kurzzeit-Gesamteffekt der Diskussion und der Attribution der Geschlechtsrolle beträgt $r_{pbi} = .60$. Die Vermutung, der Gesprächspartner sei andersgeschlechtlich, verbindet sich mit größerem Widerstand gegenüber Beeinflussungsversuchen.

Vergleicht man die Eindrucksurteile über die Person des Partners (Dominanz und Sympathie), die unmittelbar nach Diskussionsende erhoben wurden, mit dem Ausmaß der gesamten Einstellungsänderung, so zeigt sich, daß sich Frauen von einem unähnlichen, unfreundlichen und auf seiner (ihrer) Meinung beharrenden Gegner(in) einschüchtern lassen, d.h. sie geben nach, beurteilen dabei den anderen aber als in hohem Maße dominant und unsympathisch (Gruppe 8 in Abb. 4). Gruppe 4 (weibliche Vpn, ähnlicher, unfreundlicher, beharrender Partner) und Gruppe 8 (weibliche Vpn, unähnlicher, unfreundlicher und beharrender Partner), die sich in der Einstellungsänderung so sehr voneinander unterscheiden (Beharren von Gruppe 4, Nachgeben von Gruppe 8), liegen im zweidimensionalen Raum der Personenwahrnehmung (Dominanz und Sympathie) nahe zusammen; von daher ist also die unterschiedliche Reaktion nicht zu erklären. Erst wenn man berücksichtigt, daß die Vpn der Gruppe 8 eher einen Mann, die der Gruppe 4 eher eine Frau als Gesprächspartner vermuten, wird sie verständlicher. Die bedingungsspezifischen Reaktionen der Männer sind kaum schlüssig zu interpretieren. Es findet sich keine hinreichend konsistente

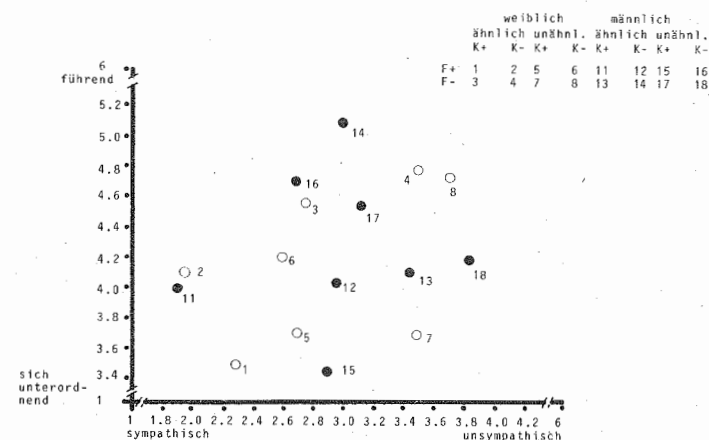


Abb. 4

Zweidimensionale Verteilung von Dominanz (1 = sich unterordnend, 6 = führend) und Abneigung (1 = sympathisch, 6 = unsympathisch). Beurteilung nach Diskussionsende; bereinigte Werte

Entsprechung in den Dominanz- und Sympathieurteilen oder in den Vermutungen über das Geschlecht des Gesprächspartners. Der Versuch einer Konstruktvalidierung der Interpretation einer vierfachen Wechselwirkung zwischen Ähnlichkeit, Freundlichkeit, Kompromißbereitschaft des Gesprächspartners und Geschlecht der Vp muß daher, zumindest soweit es die Kurzzeitwirkung betrifft, im wesentlichen als gescheitert betrachtet werden.

Gesamtwirkung der Diskussion (Langzeiteffekt)

Die Struktur der vierfachen Wechselwirkung im Langzeiteffekt ($F(1,118) = 4.82; p < .05$) unterscheidet sich nicht allzu sehr von der im Kurzzeiteffekt der Diskussion. Immerhin ist zu bemerken, daß Gruppe 14 nachhaltig stärker, Gruppe 15 weniger beeinflusst wird.

Dieses Muster läßt sich leichter in eine sinnvolle Beziehung zur Personwahrnehmung bringen. Frauen reagieren auf einen als dominant wahrgenommenen Partner eher mit Widerstand, ausgenommen die Kombination „Partner unähnlich, unfreundlich, beharrend“, die einschüchternd (hohe Dominanz, starke Abneigung) wirkt. Bei Männern besteht die Tendenz, einem als dominant wahrgenommenen Partner, von dem zudem vorwiegend angenommen wird, daß er männlichen Geschlechts sei, nachzugeben. Der unähnliche, unfreundliche und beharrende Partner wirkt nicht einschüchternd, sondern eher verärgend (mittelmäßige Dominanz, starke Abneigung). Einen extrem hohen Dominanzwert, bei mittelmäßiger Sympathie, erhält der Partner in Gruppe 14, in der zugleich ein langfristiger Einfluß am größten ist.

Die einflußfördernde Wirkung des Entgegenkommens in der Sache, die unmittelbar nach dessen Rückmeldung vor allem beim ähnlichen Partner in Erscheinung tritt, ist im Langzeiteffekt kaum sichtbar. Dies könnte darauf hinweisen, daß eine Einstellungsänderung, die durch Entgegenkommen des Partners im Sinne eines sozialen Austauschs bewirkt wird, äußerlich bleibt (compliance nach Kelman 1961, vgl. auch Moscovici 1980) und daher nicht beständig ist.

Abschließende Überlegungen

Vergegenwärtigt man sich nach der Erörterung der verschiedenen Teilbefunde den gesamten Ablauf des Experiments, erscheint es angebracht, auf einige Besonderheiten der Versuchsanordnung und der gewählten Prozeßanalyse hinzuweisen, um voreiligen Generalisierungen der Ergebnisse vorzukommen.

Zunächst ist zu erwähnen, daß der durch das Computerprogramm simulierte Diskussionspartner in den Argumenten ständig und pointiert die Gegenposition zur Vp vertritt, auch dann, wenn er sich freundlich benimmt oder sich in seiner Einstellung zur Sache dem Standpunkt der Vp angenähert hat. So gibt es genaugenommen unter den acht möglichen Bedingungskombinationen der je zwei Kategorien von Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Entgegenkommen nur eine, die ganz eindeutig ist, nämlich jene, in der ein unähnlicher Partner unfreundlich diskutiert und nicht entgegenkommt. In allen anderen paßt zumindest ein Merkmal der Situation nicht zu den übrigen, so etwa, wenn von einem ähnlichen und freundlichen Partner Entgegenkommen rückgemeldet wird, ohne daß dieser im weiteren Verlauf der Diskussion zu weniger extremen Gegenargumenten wechselt.

Zwar stimmen auch in realen Interaktionen die ausgesendeten Signale oft nicht miteinander überein; man denke etwa an die mögliche Diskrepanz zwischen verbaler Zustimmung und nonverbaler Ablehnung. Hier wie dort dürfte es aber schwer vorhersagbar sein, wie eine Person derart komplexe Situationen deutet.

Ein Teil der Schwierigkeiten, die sich bei der theoretischen Interpretation der Befunde dieses Experiments ergaben, dürfte auf diese Mehrdeutigkeit und Widersprüchlichkeit des Partnerverhaltens zurückzuführen sein. Es wäre jedenfalls günstig gewesen, wenn zu geeigneten Zeitpunkten miterfaßt worden wäre, ob die Vpn das Partnerverhalten als eindeutig oder widersprüchlich wahrnahmen.

Für eine aufeinander abgestimmte Verlaufsanalyse der Personenwahrnehmung einerseits und der Änderungen in den Sachpräferenzen andererseits hätte es auch einiger zusätzlicher Meßzeitpunkte der Personenwahrnehmung bedurft, insbesondere unmittelbar vor der Rückmeldung von Entgegenkommen/Beharren und bei der Nachbefragung. Allerdings wären die Vpn dann intensiver zu einer Art von Reflexion gezwungen worden, die in natürlicher Interaktion mit intuitivem Situationsverständnis die Ausnahme, nicht aber die Regel sein dürfte. Die Prozeßanalyse ist außerdem insofern unvollständig, als das eigene Entgegenkommen oder Beharren der Vp in den verschiedenen Stadien des Prozesses nur als Wirkung vorausgegangenen Verhaltens des Partners, nicht jedoch auch als Ursache späteren Verhaltens der Vp analysiert wurde. Wie Freundlichkeit oder Kompromißbereitschaft des Partners wahrgenommen und beantwortet wird, dürfte wesentlich auch davon abhängen, ob sich die Vp selbst vorher als freundlich oder entgegenkommend wahrgenommen hat.

Schließlich ist daran zu erinnern, daß es in künftigen Experimenten dieser Art unbedingt nötig ist, Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Kompromißbereitschaft auch in der Ausprägungsklasse neutral zu realisieren, um die Haupteffekte dieser Variablen eindeutig prüfen zu können.

Summary

In a dyadic discussion on a decision problem 189 subjects exchanged persuasive arguments and friendly or unfriendly remarks with a partner simulated by a computer program in a $2 \times 2 \times 2 \times 2$ design (similar/dissimilar, friendly/unfriendly, feedback on partner's yielding/resisting after the first half of discussion, male/female). For the first part of the discussion it was predicted that similar and friendly partners will be more influential than dissimilar and unfriendly ones, and that unfriendliness of a similar partner will diminish his influence to a higher degree than unfriendliness of a dissimilar partner. None of the predictions were supported by the data. For the second part of the discussion it was predicted that the partner's willingness to compromise will increase his influence; this was expected to be most prominent with similar and friendly partners. This hypothesis proved to be valid for females only. The unexpected higher order interactions suggest that in social interaction women follow strategies different from those relevant for men.

Résumé

Le changement d'attitude étudié en fonction de la similitude, de l'ama-bilité, de la flexibilité et du sexe du partenaire d'une discussion. Utilisant un terminal d'ordinateur, 189 sujets ont échangé arguments et commentaires plus ou moins aimables avec un partenaire simulé avec lequel ils avaient à prendre une décision commune. La combinaison des quatre variables indépendantes (partenaire: similaire ou non, aimable ou non, disposé à accepter un compromis après la première moitié de la discussion ou non, masculin ou féminin) a permis de constituer 16 situations expérimentales distinctes. Il avait été prévu que, pour la première moitié de la discussion, les partenaires semblables et aimables auraient plus d'influence que les autres. De plus il était attendu que l'inamabilité d'un partenaire semblable diminuerait plus son influence que l'inamabilité d'un partenaire dissemblable. Aucune de ces hypothèses ne put être confirmée.

Pour la deuxième partie de la négociation la flexibilité, spécialement celle de partenaires semblables et aimables, aurait dû se traduire par une plus grande influence sur les décisions prises. Cela ne fut le cas que chez les femmes. Les interactions complexes constatées laissent supposer qu'hommes et femmes agissent dans de telles situations avec des stratégies et en fonction de buts différents.

Literatur

- Aronson, E. & Linder, D.: Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 1965, 156—171.
- Brandstätter, H.: Recent research on group decision making. In: H. Brandstätter, J. H. Davis & G. Stocker-Kreichgauer (Hrsg.). *Group Decision Making*. London: Academic Press, 1982, 527—539.
- Brandstätter, H.: Social emotions in discussion groups. In: H. Brandstätter, J. H. Davis & H. Schuler (Eds.). *Dynamics of Group Decisions*. Beverly Hills: Sage, 1978, 93—111.
- Brandstätter, H. & Kirchler, E.: Zur Wirkung von Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Kompromißbereitschaft des Diskussionspartners. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 1981, 28, 393—417.
- Burnstein, E.: Persuasion as argument processing. In: H. Brandstätter, J. H. Davis & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.). *Group Decision Making*. London: Academic Press, 1982, 103—124.
- Clauss, G. & Ebner, H.: *Grundlagen der Statistik*. Berlin: Volk und Wissen, 1968.
- Kelley, H. H. & Michela, J. L.: Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 1980, 31, 457—501.
- Kelman, H.: Processes of Opinion Change. *Public Opinion Quarterly*, 1961, 25, 57—78.
- McGuire, W. J.: The nature of attitudes on attitude change. In: G. Lindzey and E. Aronson (Eds.). *Handbook of Social Psychology*, 1969, Vol. 3. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Moscovici, S.: Toward a theory of conversion behavior. In: Berkowitz, L. (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 13. New York: Academic Press, 1980.
- Peltzer, U. & Schuler, H.: Personwahrnehmung, Diskussionsverhalten und Präferenzänderung in Dyaden (LIDIA II). In: H. Brandstätter & H. Schuler (Hrsg.). *Entscheidungsprozesse in Gruppen*. Bern: Huber, 1976, 105—117.
- Perry, G.: Narcissistic supplies items. (Autorisierte Übersetzung).
- Regan, D. T., Straus, E. & Fazio, R.: Liking and the attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1974, 10, 385—397.
- Schuler, H.: Sympathie und Einfluß in Entscheidungsgruppen. Bern: Huber, 1975.
- 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*. London: Academic Press, 1982.
- Schuler, H. & Peltzer, U.: Ähnlichkeit, Kompetenz und die Erwartung künftiger Interaktion als Determinanten von Diskussionsverhalten und Partnerbeurteilung (LIDIA III). *Problem und Entscheidung*, 1975, 14, 78—109.
- Stafford, E., Banks, M. & Jackson, P.: Young people starting work: first survey of Leeds 1978 school leavers. *SAPU Memo*, 1979, No 355. Sheffield (MRC).
- Stroebe, W.: Das Experiment in der Sozialpsychologie. In: W. Stroebe (Hrsg.). *Sozialpsychologie I*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1978.
- Winer, B. J.: *Statistical principles in experimental design*. New York: McGraw Hill, 1971 (2nd ed.).

Anschrift der Verfasser: Prof. Dr. Hermann Brandstätter, Dr. Erich Kirchler, Institut für Pädagogik und Psychologie Abt. Sozial- u. Wirtschaftspsychologie, Auhof, A-4040 Linz/Donau