

**Hermann Brandstätter/  
Heinz Schuler**

(Herausgeber)

# **Entscheidungs- prozesse in Gruppen**

**Verlag Hans Huber  
Bern Stuttgart Wien**



## Soziale Verstärkung in Diskussionsgruppen

HERMANN BRANDSTÄTTER

Teilnehmer einer Entscheidungsdiskussion tauschen u. a. zwei Arten von Informationen aus:

1. Sie sprechen darüber, für wie wahrscheinlich und für wie erstrebenswert sie verschiedene Konsequenzen der einen oder anderen Handlungsalternative halten (sachbezogene Äußerungen)
2. Sie bringen ihre Befriedigung bzw. ihren Ärger darüber zum Ausdruck, daß der Gesprächspartner ihre Situationsbeurteilung und Handlungspräferenz teilt bzw. zurückweist (sozialbezogene Äußerungen).

Beide Arten von Äußerungen kann man unter dem Aspekt ihrer Entstehung und unter dem Aspekt ihrer Wirkung untersuchen.

Unser Augsburger Forschungsprojekt gilt der Wirkung sozialbezogener Äußerungen auf Interaktionspartner und Beobachter, und zwar hinsichtlich des Eindrucks von der Sprecherpersönlichkeit, insbesondere aber hinsichtlich ihres Anteils an den Präferenzänderungen in der Sachfrage.

Unter welchen Bedingungen sich das situationsspezifische Verhalten von Menschen (und Tieren) infolge von Erfahrung nachhaltig verändert, ist das unerschöpfliche Forschungsthema der Lernpsychologie. In ihrem Bereich findet man derzeit noch sehr verschiedenartige theoretische Entwürfe, die schon viele empirische Tests überdauert haben (vgl. HILGARD & BOWER 1971, FOPPA 1965). Obwohl die Theorien zum Teil einander widersprechen, haben Experimente, die allein zu dem Zweck durchgeführt wurden, eine Entscheidung zwischen zwei oder mehreren Theorien herbeizuführen, nicht viel zur Flurbereinigung beigetragen.

Wenn in dieser Situation die deskriptiv-behavioristische, weitgehend theorieabstinente Position SKINNERS viele Anhänger unter denen gewonnen hat, die sich wissenschaftlich und praktisch um Verhaltensänderung bemühen, ist dies nicht weiter verwunderlich. Ein Blick auf die Literatur zur Konditionierung komplexen Verhaltens zeigt, wie rege zur Zeit die von SKINNER (1957) direkt oder indirekt beeinflusste Forschungsaktivität ist (vgl. MCGINNIES & FERSTER 1971).

In der Skinnerschen Analyse des Verhaltens ist der Begriff des Verstärkers im Sinne einer Verhaltenskonsequenz, die zu einer Bekräftigung des vorausgehenden Verhaltens, d. h. zu einem künftig häufigeren Auftreten dieses Verhaltens führt, von zentraler Bedeutung. Die folgenden Überlegungen setzen am Skinnerschen Verstärkungsbegriff an und füh-

ren einmal mehr zu der Einsicht, daß sich menschliches Lernen in komplexen Situationen nur sehr mühsam und letztlich unzulänglich als operante Konditionierung beschreiben, geschweige denn erklären läßt.

SKINNER verzichtet ausdrücklich auf die Verwendung theoretischer Begriffe zur Erklärung der Wirkung von Verstärkern, indem er sich darauf beschränkt, den gesetzmäßigen Zusammenhang zwischen verstärkenden Ereignissen, die hinsichtlich ihrer Häufigkeit, Intensität und zeitlichen Verteilung beobachtet werden, und der darauffolgenden Veränderung von Häufigkeit und Intensität des verstärkten Verhaltens zu beschreiben. So können Gesetzhypothesen der operanten Konditionierung kaum einer Theorie widersprechen, in der zu klären versucht wird, *warum* ein Ereignis (eine Handlungskonsequenz) als Verstärker wirkt; denn gerade darüber wird in den empirisch ermittelten Regelbehauptungen nichts ausgesagt.

Dies ist freilich ein zweifelhafter Vorteil, denn der Verzicht auf theoretische Begriffe macht die Last der empirischen Prüfung nur scheinbar leichter. Es kommt nämlich jetzt darauf an, unter den unübersehbar vielen verschiedenartigen und wechselnden Eindrücken, denen Menschen selbst im kontrollierten Experiment fortlaufend ausgesetzt sind, jene ausfindig zu machen, die als Verstärker wirken, und dies strenggenommen ohne verbotene Verständigung über Erlebnisse – eine umso schwierigere Aufgabe, je komplexer und subtiler die situationsspezifische Lerngeschichte ist. Wenn so verschiedene Konsequenzen von Meinungsäußerungen wie angenehme Gerüche und begründete Argumente (WEISS 1967) gleichermaßen als Verstärker identifiziert werden, so stellt sich doch die Frage, ob die verstärkende Wirkung der beiden verschiedenartigen Konsequenzen zwar möglicherweise auf gleiche Weise zu *beschreiben*, nicht aber auf gleiche Weise zu *erklären* ist. Eine phänomenologische Erlebnisanalyse läßt jedenfalls vermuten, daß verschiedene Erklärungen nötig sind.

In einer Untersuchung von SARBIN & ALLEN (1964) – um noch ein anderes Beispiel zu bringen – verändern sich die Einstellungen von Vpn, die vor einem abweisend und uninteressiert erscheinenden Publikum entgegen der eigenen Überzeugung für einen bestimmten Standpunkt plädieren, hinterher im Vergleich zu Vpn von Kontrollgruppen nicht weniger, eher sogar mehr in Richtung der im Vortrag geäußerten Argumente als bei Vpn, die auf ein Publikum treffen, das ihren Vortrag aufmerksam und mit Zeichen der Zustimmung verfolgt. Die Autoren vermuten, dieses unerwartete Ergebnis sei dadurch zustande gekommen, daß die Vpn durch das abweisende Publikum zu verstärktem Engagement im Aufsuchen und Darbieten von Argumenten angespornt wurden, um

trotz der schwierigen Bedingungen ihrer Aufgabe, die Zuhörer zu überzeugen, gerecht zu werden. Deskriptiv müssen beide Arten von Zuhörerverhalten, des anerkennenden und des mißbilligenden, als Verstärker, und zwar gleichermaßen als positive Verstärker, aufgefaßt werden. Es dürfte jedoch auf der Hand liegen, daß die gleiche Wirkung recht unterschiedlich zu erklären ist.

Übersichtlicher und durchsichtiger werden die Beziehungen erst dann, wenn man sich von den methodischen Beschränkungen des Behaviorismus befreit und danach fragt, wie eine Person ihr eigenes Diskussionsverhalten und die sozialen Konsequenzen ihres Verhaltens, z. B. die Äußerung von Befriedigung und Ärger der Gesprächspartner, erlebt. Weiß man, wie jemand von einer drohenden Miene oder der Bemerkung „Sie sind ein Quatschkopf“ angemutet wird, ob er sich belustigt, geängstigt oder erzürnt fühlt, ist man einer zutreffenden Vorhersage seiner dadurch ausgelösten Präferenzänderungen schon wesentlich näher.

Läßt man die Verwendung von Erlebnisbegriffen zu, dann löst sich aber unweigerlich das Konzept der operanten Konditionierung auf. Was unter dem Deckmantel dieses Begriffes als homogene Klasse von Lernvorgängen erschien, zerfällt in mindestens zwei deutlich verschiedene Arten von erfahrungsbedingter Verhaltensänderung

- Konditionierung von Gefühlen
- Erkennen der Konsequenzen des Verhaltens und willkürliche Abstimmung des Verhaltens auf die kognitiv repräsentierte Situation

### 1. Konditionierung von Gefühlen

Es sei folgender Fall angenommen:

Jemand äußert eine Meinung und erlebt ein Gefühl der Befriedigung, sobald er merkt, daß ihm der andere freundlich zustimmt. Nach dem Konzept der klassischen Konditionierung müßten sich nun die von der Partnerreaktion ausgelösten Gefühle mit den Eindrücken verbinden, von denen die Meinungsäußerung begleitet war. Sobald ansatzweise ähnliche Eindrücke wiederkehren, tauchen unwillkürlich auch die konditionierten Gefühle auf und lösen im Sinne MOWRERS (1960) Reaktionshemmung oder Flucht bzw. Reaktionsförderung oder Annäherung aus. Auf dem Wege der semantischen Generalisierung – wenn ein Wort durch Konditionierung zum CS eines Reflexes bzw. einer damit verbundenen emotionalen Reaktion geworden ist, wird CR auch durch bedeutungsähnliche Wörter ausgelöst – überträgt sich die CS-Eigenschaft auch auf

bedeutungsähnliche Gedanken und Aussagen. (Vgl. Hinweise auf entsprechende Untersuchungen bei LANGE 1971, S. 301–302.)

Das Konzept der klassischen Konditionierung von Emotionen läßt ungeklärt, auf welche der vielen Eindrücke, von denen die Meinungsäußerung begleitet war, das Gefühl sozialer Befriedigung konditioniert wird, etwa auf die Lautstärke, die theoretische Geschicklichkeit, die Höflichkeit der Ausdrucksweise oder auf den Inhalt des Gesagten. Es liegt nahe anzunehmen, daß sich die Gefühle, die z. B. durch freundliche Zustimmung ausgelöst werden, mit oder ohne Gewahrwerden des Zusammenhangs zwischen Verhalten und Verhaltenskonsequenz (contingency awareness), jeweils mit dem vordringlichen Eindruck der Gesamtsituation der Person verbinden. Vordringlich kann ein Eindruck sein, weil der zugehörige Reiz physikalisch und dann entsprechend auch physiologisch sehr intensiv ist, weil er eine prägnante Gestalt aufweist, oder weil er für die betreffende Person gerade besonders bedeutsam ist.

Diese unterschiedliche Auffälligkeit von einzelnen Merkmalen einer Situation ist sicher bei der Konditionierung von Emotionen nicht weniger von Bedeutung als beim Problemlösen, etwa beim Konzepterwerb (vgl. KÖTTER & LANG 1970), der eine weitgehend formale Ähnlichkeit mit dem Herausfinden der Regel aufweist, nach der in den Experimenten zur sogenannten verbalen Konditionierung die Zustimmung des Gesprächspartners einsetzt.

#### *Konditionierung von ambivalenten Gefühlen*

Die Eindrücke (Reize), auf die Gefühle konditioniert werden, sind oft nicht mehr emotional neutral. Die Merkmale einer Situation, z. B. der Situation, in der man sich befindet, wenn man einem anderen zustimmt, können infolge früherer Konditionierung Hoffnung auf soziale Anerkennung auslösen; wenn jetzt der andere, etwa mit der Bemerkung: „reden Sie mir nicht nach dem Mund!“ ärgerlich reagiert, verbindet sich das dadurch ausgelöste negative Gefühl mit wahrgenommenen Situationsmerkmalen, auf die bisher positive Gefühle konditioniert waren. Man könnte diesen Vorgang eine sukzessive Konditionierung von ambivalenten Gefühlen nennen und ihn von einer simultanen Konditionierung von ambivalenten Gefühlen abheben. Diese wäre dann gegeben, wenn ein Ereignis, das auf ein bestimmtes Verhalten folgt, gleichzeitig positive und negative Gefühle auslöst.

Der Erfolg eines Verhaltens wird häufig tatsächlich in gemischten, teils positiven, teils negativen Gefühlen rückgemeldet. So kann sich die Befriedigung über den Beifall der anderen mit Enttäuschung mischen,

die sich aus der erlebten Diskrepanz zwischen eigenem Anspruchsniveau und eigener Bewertung der Leistung ergibt. Oder man mag sich mit Unbehagen bewußt werden, daß abwesende Freunde nicht billigen würden, was soeben vom Publikum oder von Gesprächspartnern mit Beifall bedacht wurde. Will man sich in einer Untersuchung vergewissern, wie eine Verhaltenskonsequenz in einer bestimmten Situation erlebt wird, um besser vorhersagen zu können, welche Verhaltensänderung daraufhin zu erwarten ist, wird man auf eine eventuelle Ambivalenz der Gefühle zu achten haben; denn diese Ambivalenz müßte sich in einem Konflikt zwischen Annäherungs- und Vermeidungsimpulsen auswirken, wenn die Person erneut in diese Situation gerät.

#### *Bemerken der Konditionierung (awareness)*

Wie weit klassische Konditionierung von Emotionen an der Entstehung und Veränderung von Einstellungen beteiligt sein kann, wird seit etwa 1960 mit vermehrter Intensität untersucht. Wenn diese Experimente auch dem üblichen Muster der klassischen, und nicht dem der operanten Konditionierung folgen, sind sie gleichwohl hier von Belang, da hier gerade gezeigt werden soll, wie die klassische Konditionierung von Emotionen als unausweichliche und wesentliche Komponente der operanten Konditionierung aufzufassen ist.

In letzter Zeit fand vor allem die Frage Beachtung, ob nicht die angeblichen Konditionierungseffekte als Ergebnisse von Problemlösungsprozessen aufzufassen sind. So kritisiert z. B. PAGE (1969) an den von STAATS & STAATS (1957, 1958) durchgeführten Experimenten zur klassischen Konditionierung von Emotionen (sinnlose Silben bzw. Namen von Nationen oder männliche Vornamen sollen durch wiederholte Verbindung mit „gefühlsgeladenen“ Wörtern, die als UCS fungieren, zu Auslösern jener Gefühle werden, die zunächst nur von den UCS-Wörtern ausgelöst wurden), daß die beschriebenen Effekte nur auftreten, wenn die Vpn merken, was gespielt wird, nämlich daß immer wieder auf bestimmte Silben bzw. Namen wertbehaftete Eigenschaftswörter folgen (contingency awareness) und daß vor allem der Versuchsleiter eine Übertragung dieser Wertung auf die Silben bzw. Namen erwartet (demand awareness). Hinweise auf Untersuchungen, die Ergebnisse und Interpretation dieser und späterer Arbeiten von STAATS in Frage stellen, finden sich auch bei ERTEL et al. (1970).

In seiner Antwort auf die von PAGE geäußerte Kritik weist STAATS (1969) darauf hin, daß die von PAGE in einer leicht modifizierten Replikation der Untersuchungen von STAATS gefundenen hohen Korrelationen

zwischen dem Ausmaß der Konditionierung, der Vermutungen bezüglich der Kontingenz von CS-Silben und UCS-Wörtern sowie bezüglich der Erwartungen des Versuchsleiters keine Entscheidung darüber zulassen, ob diese nachträglich, nach Meinung von STAATS ziemlich suggestiv erfragten Vermutungen als Ursache oder als Folge der Konditionierung aufzufassen sind, oder ob sowohl die Konditionierung als auch das Durchschauen des Versuchsplans von einer dritten Variablen, z. B. von der Aufmerksamkeit der Vpn, abhängen. Der folgende wesentlichere Einwand gegen die Argumentation von PAGE klingt bei STAATS zwar an (STAATS 1969, S. 190), ist aber – vermutlich infolge einer behavioristischen Scheu vor Erlebnis-aussagen – zu wenig deutlich herausgearbeitet.

Wenn Vpn bemerken, daß auf bestimmte Silben immer wieder angenehm bzw. unangenehm anmutende Wörter folgen, und darüber hinaus auch noch die Absicht des Versuchsleiters durchschauen, heißt dies keineswegs, daß eine eventuell damit verbundene Verhaltensänderung nicht mehr als klassische Konditionierung, sondern als Problemlösen (Herausfinden, nach welchen Regeln der Versuch gestaltet ist) aufgefaßt werden muß. Ob die Anmutung der ursprünglich neutralen Silben nach klassischem Muster konditioniert wurde, ist nicht danach zu entscheiden, ob die Vpn durchschaut haben, was gespielt wird, sondern allein danach, ob die tatsächlich oder angeblich konditionierte Reaktion unwillkürlich oder willkürlich erfolgt. Wenn die Vpn durch die CS-Silben wirklich positiv angemutet wurden (STAATS & STAATS 1958 sprechen hier von „implicit evaluative response“) und dies nicht nur vorgetäuscht haben, um dem Versuchsleiter zu gefallen, war die Reaktion unwillkürlich und demnach klassisch konditioniert<sup>1</sup>; denn Gefühle zeichnen sich bei introspektiver Betrachtung und Beschreibung der Erlebensphänomene ja gerade dadurch aus, daß sie sich einer unmittelbaren willentlichen Steuerung weitgehend entziehen. Ein Gefühl kann infolge von Konditionierung bei Vorgabe des CS ebenso wie ein Lidschlagreflex auch dann unwillkürlich und unvermeidbar auftreten, wenn sich die Vpn während des Konditionierungsvorgangs der Kontingenz und der Versuchsleiterabsicht bewußt

<sup>1</sup> Einige der in den letzten 15 Jahren zunächst sporadisch, dann häufiger durchgeführten Untersuchungen zur operanten Konditionierung von unwillkürlichen, autonomen Körperfunktionen (PGR, Pulsfrequenz, Erweiterung oder Verengung der Blutgefäße usw., vgl. KIMMEL 1974) scheinen zu zeigen, daß es zur verstärkungsbedingten Veränderung dieser Vorgänge keiner Vermittlung durch (willkürliche) Bewegung der Skelettmuskulatur oder durch bewußt gesteuerte Vorstellungen bedarf. Vielleicht lassen sich diese Ergebnisse ebenfalls als klassische Konditionierung von Emotionen deuten, die zu einer Förderung oder Hemmung der Vorgänge im Körper führen, deren innere Reize sich durch die Konditionierung mit den Gefühlen verbinden, die durch das verstärkende Ereignis ausgelöst werden.

sind. Anders als der Lidschlag, der ohne Konditionierung, z. B. auf eine Anweisung hin, willentlich ausgeführt werden kann, sind *Gefühle* einer willentlichen Steuerung nur indirekt, und zwar am ehesten dadurch zugänglich, daß man absichtlich die auslösenden Vorstellungen herbeiführt, die als UCS oder CS fungieren.

*Aussagen* über Gefühle sind dagegen – ähnlich wie der Lidschlag – jederzeit willentlich verfügbar. Dies ist auch der Grund dafür – und damit kommen wir auf die Kontroverse zwischen STAATS und PAGE zurück –, daß die Versuchsanordnung von STAATS, in der auf einer verbal verankerten Skala (angenehm – unangenehm) eine Aussage über Gefühle verlangt wird, keine hinreichend sichere Entscheidung darüber zuläßt, ob die Gefühle auch wirklich erlebt wurden und daher als klassisch konditioniert aufzufassen sind. Die Vorsichtsmaßnahme STAATS' & STAATS' (1958), die Daten von Vpn, von denen angenommen werden mußte, daß sie den Zweck des Versuchs durchschaut haben, bei der Überprüfung der Konditionierungshypothese unberücksichtigt zu lassen, läßt zwar die Kritik PAGES weniger stichhaltig erscheinen, kann sie aber nicht voll abwehren; denn es bleibt fraglich, ob die undifferenzierte Frage an die Vpn nach ihren Vermutungen über den Zweck des Experiments hinreichend verlässliche Auskunft bringt.

ERTEL u. a. (1970) gelingt es, überzeugender als STAATS in Versuchen mit Schulkindern durch Verwendung von UCS-Sätzen mit sehr stark ausgeprägter Valenz, bei noch geschickterer Tarnung des Versuchszwecks, die Übertragung der Wertung auf sinnlose Silben nachzuweisen und Einsicht in den Versuchszweck als mögliche Erklärung auszuschließen. Es käme nun noch darauf an, in geeigneten Versuchsanordnungen eindeutig zu zeigen, daß echte Konditionierung von Emotionen auch dann unvermeidlich sein kann, wenn die Vpn den Versuchsaufbau durchschauen und sich dem Versuchszweck bewußt widersetzen wollen. Physiologische Messungen, gleichzeitig mit den verbalen Wertungsreaktionen erhoben, könnten zeigen, ob diese Reaktionen rational-willkürlich oder (auch) emotional-unwillkürlich sind. (Vgl. STAATS et al. 1962.)

LANGE (1971, S. 305–306) weist unter Berufung auf LOTT & LOTT darauf hin, daß die Übertragung emotionaler Qualitäten auf ursprünglich neutrale Reize auch im Sinne von HULL als vorweggenommene Zielreaktion aufgefaßt werden kann: es wird angesichts eines bestimmten Reizes, z. B. der Gestalt eines anderen Menschen, die Belohnung oder Bestrafung antizipiert, die früher mit der Anwesenheit dieses Menschen verbunden war. Diese Auffassung ist insofern von Interesse, als sie eine Mittelposition zwischen dem Konzept der auch ohne Einsicht wirksamen klassischen Konditionierung von Emotionen und einer kognitiven Erklärung

der Einstellungsänderung (Einstellungsänderung als Ergebnis einer auf Überlegung und Einsicht gegründeten Erwartung von positiven oder negativen Konsequenzen) einnimmt.

## 2. Verhaltensänderung als Problemlösen

Nur ein Teil der Wirkung der sogenannten operanten Konditionierung ist auf reaktionsfördernde bzw. reaktionshemmende Konditionierung von Emotionen zurückzuführen, die eine unwillkürliche Verhaltensänderung hervorruft, ohne daß die betreffende Person der Bedingungen gewahrwerden muß. Darüber hinaus ist vielfach die *Einsicht* wirksam, daß ein bestimmtes Verhalten angenehme oder unangenehme Konsequenzen nach sich zieht, die es künftig bewußt anzustreben bzw. zu vermeiden gilt. Es bedarf – zumindest zur vollen Wirksamkeit des sozialen Einflusses – einer mehr oder weniger klar bewußten Unterscheidung von Merkmalen der Umgebung und des eigenen Verhaltens und einer Vermutung darüber, welchen Merkmalen des Verhaltens im gegebenen Kontext die Zustimmung oder Ablehnung seitens des Gesprächspartners gilt. Diese Einsicht in die Konsequenzen des Verhaltens (awareness) ermöglicht eine *willkürliche* Anpassung des Verhaltens an die Veränderungen in der Umgebung, wenn die Person über die dazu nötigen Fähigkeiten verfügt.

So weit Untersuchungen mit operanter Konditionierung gezeigt haben, daß sich das Verhalten nur bei jenen Vpn ändert, die gemerkt haben, was bekräftigt werden sollte, läßt sich dies am einfachsten als ein Lernen von solchen zielgerichteten willkürlichen Reaktionen, als eine Art von Problemlösen erklären. Dies schließt aber nicht aus, daß bei diesen Vpn zugleich eine klassische Konditionierung von Emotionen stattfindet. Diese Emotionen können Verhaltensimpulse auslösen, die mit den Handlungsabsichten übereinstimmen und daher leicht übersehen werden, wenn man sich in der Analyse auf die kognitiven Prozesse konzentriert. Wie stark eine Konditionierung von Emotionen beteiligt ist, wird im wesentlichen von der Intensität der Gefühle abhängen, die durch die bewußt erwarteten und willentlich angestrebten bzw. vermiedenen Verhaltenskonsequenzen ausgelöst werden.

Wie konditionierte Gefühle und Handlungsabsichten ineinandergreifen, ist im einzelnen schwer zu erfassen. PAGE (1972) ist vermutlich doch etwas zu unkritisch gegenüber seiner eigenen Versuchsanordnung, mit der er anscheinend zeigen will, daß sich Effekte der operanten verbalen Konditionierung restlos als Problemlösen erklären lassen. Er weist nach, daß die Vpn den Versuchsplan durchschaut haben, indem er sie in der

zweiten Hälfte des Versuchs mit Erfolg auffordert, sich so zu verhalten, daß der VI auf Äußerungen der Vp nicht mehr mit „gut“ reagiert. Leider kann man dem Bericht von PAGE nicht entnehmen, auf welche Weise die Vpn nach dem Versuch anzugeben hatten, zu welchem Zeitpunkt sie die Absicht des Versuchsleiters durchschauten. Es liegt der Verdacht nahe, daß die Vpn den Zeitpunkt der Einsicht vorverlegt haben, um sich selbst und dem VI zu beweisen, wie scharfsinnig sie waren. Es hätte zumindest einiger Angaben darüber bedurft, ob und gegebenenfalls bei wievielen Vpn schon vor dem angeblichen Zeitpunkt des Bemerkens der Kontingenz eine vermehrte Verwendung des kritischen Satzanfangs einsetzte. Man erfährt auch nichts darüber, ob die Vpn, die den Zusammenhang nicht durchschauten, unberührt vom „Verstärkungsverhalten“ des Versuchsleiters blieben. So erscheint die Schlußfolgerung von PAGE, daß die vielen Untersuchungen zur operanten verbalen Konditionierung nur zeigen, daß die Vpn merken, was der VI erwartet, und sich in ihrem Verhalten danach richten, zumindest fragwürdig.

Wenn Vpn ihr Verhalten nach operanter Konditionierung ändern, ohne diese zu bemerken und zu durchschauen – auch dafür gibt es unangefochtene Belege (vgl. OAKES 1967) – liegt es nahe, den Grund dafür in einer von der Vp unbemerkten Konditionierung von Gefühlen zu suchen. Diese bedarf weder der Einsicht (awareness), noch wird sie durch eine solche verhindert.

## 3. Verbindung zwischen unwillkürlichen und willkürlichen Handlungsmomenten

STAATS et al. (1973) schreiben Reizen, die Gefühle auslösen, zwei weitere Funktionen zu: 1. sie wirken als Verstärker, indem sie die Auftretenswahrscheinlichkeit des vorausgehenden Verhaltens verändern. 2. sie lösen unmittelbar Annäherungs- oder Vermeidungsverhalten aus. Es erscheint zweckmäßig, beide Punkte entsprechend unseren bisherigen Ausführungen zum Vorgang der operanten Konditionierung zu differenzieren:

1a) Die Eindrücke, die mit dem vorausgehenden Verhalten gegeben sind – Reize aus der Umgebung und Reize aus der Eigenbewegung – verbinden sich nach dem Muster klassischer Konditionierung mit dem Gefühlsqualitäten des UCS, d.h. des Gefühle auslösenden Reizes, und führen ihrerseits unmittelbar zur Annäherung oder Vermeidung bzw. (bei Reizen der Eigenbewegung) zur Förderung oder Hemmung der Aktivität. 1b) Das Verhalten kann künftig bewußt gewählt werden, weil

die Person *erkennt* hat, daß sie auf diese Weise den angenehmeren Gefühlszustand erreichen bzw. dem unangenehmeren Zustand entgehen kann.

2a) Der angenehme oder unangenehme Reiz löst impulsive Annäherungs- oder Vermeidungsreaktionen aus. 2b) Derselbe Reiz veranlaßt die Person, sich willkürlich und planmäßig dem Reiz anzunähern bzw. ihm aus dem Wege zu gehen.

Es ist zu betonen, daß die vier Vorgänge in ihrer Genese verschieden sind, mögen sie auch teilweise denselben Effekt haben. 1a) und 2a) werden *unwillkürlich* ausgelöst. Sie sind sowohl introspektiv als auch für den fremden Beobachter nur dann unterscheidbar, wenn sich das dem gefühlsauslösenden Stimulus vorausgehende Verhalten nicht mit der „impulsiven“, d.h. unwillkürlichen Annäherungs- bzw. Vermeidungsreaktion deckt. Wenn ein Kind z.B. einen begehrten Apfel aus der Hand der Mutter nicht bei früheren Gelegenheiten dadurch erhalten hat, daß es impulsiv danach griff, sondern nur nach einer Geste des Bittens, so verbindet sich die Bittgeste mit dem Gefühl der Hoffnung und wird ihrerseits eine unwillkürlich erstrebte Bewegung. Daneben kann aber auch der Impuls, direkt nach dem Apfel zu greifen, wirksam bleiben.

Noch schwieriger zu unterscheiden, allerdings nur für den fremden Beobachter, sind die Vorgänge 1a) und 1b), bzw. 2a) und 2b), da es sich scheinbar um dasselbe Verhalten handelt, nur daß es im einen Fall unwillkürlich abläuft, im anderen Fall willkürlich eingesetzt wird.

Beide Lernvorgänge, die Konditionierung von unwillkürlichen, autonom wirksamen Gefühlen und das Erkennen der Zweckmäßigkeit bestimmter willkürlicher Verhaltensweisen, können eng ineinander verwoben sein. Sie können gleichsinnig wirken und einander fördern: die in einer bestimmten Situation bewußt gewählte, weil als zweckmäßig erkannte Handlung ist mit angenehmen Gefühlen verbunden. Möglich ist aber auch, daß sie einander widerstreiten: was zweckmäßig erscheint, ist mit negativen Gefühlen, was unzweckmäßig erscheint, mit positiven Gefühlen behaftet. Wenn die konditionierten Gefühle nicht zu stark sind, entscheidet die Person in dieser Konfliktsituation bewußt darüber, ob sie den unwillkürlichen Impulsen folgt, oder ob sie ihr Verhalten auf mögliche Spätfolgen und fernere Ziele abstimmt.

Unmittelbar angenehme Verhaltenskonsequenzen führen also nicht notwendig zu einer Bekräftigung des Verhaltens. Wollte man etwa der Schwierigkeit des behavioristischen Verstärkerbegriffes dadurch entgegen, daß man danach fragt, ob eine Verhaltenskonsequenz, ein angeblicher Verstärker, als vorwiegend angenehm erlebt wird, um besser vorherzusagen zu können, auf welche Weise sich das Verhalten ändern wird, so

mag man damit zwar einen gewissen Fortschritt erzielen. Da sich aber verschiedene Menschen in sehr unterschiedlichem Maße ihren an gegenwärtige (innere und äußere) Situationsmerkmale konditionierten Gefühlen und den damit verbundenen Handlungsimpulsen überlassen, muß jeder Erklärungsversuch unzulänglich bleiben, der die willkürlichen Verhaltensänderungen aufgrund von Einsicht in die kurz- und langfristige Zweckmäßigkeit des Verhaltens nicht ausdrücklich einbezieht.

Die Verhältnisse erscheinen noch komplizierter, wenn man nicht nur einen möglichen Konflikt zwischen den unmittelbar gefühlsabhängigen, unwillkürlichen Handlungsimpulsen und den bewußt auf einen Zweck gerichteten Handlungsabsichten berücksichtigt; häufig gibt es ja stattdessen oder darüber hinaus einerseits widersprüchlich konditionierte Gefühle mit entsprechend widersprüchlichen Handlungsimpulsen und andererseits einander widerstreitende Erfolgserwartungen bzw. Handlungsabsichten.

Ein weiterer Grund für das Ausbleiben der Bekräftigung trotz angenehmer (befriedigender) Verhaltenskonsequenz ist im Bemerken der eigenen Tendenz zur Verhaltensänderung zu sehen. Die Verhaltensänderung kann als beschämender Abfall von bisher hochgehaltenen Werten, als ängstigender Verzicht auf vertraute Gewohnheiten, als beunruhigendes Risiko, die Zuneigung nahestehender Menschen zu verlieren, erlebt werden. Allein das Gewahrwerden der Neigung, die eigene Meinungsäußerung auf die zu erwartende Belohnung durch die Gesprächspartner oder Zuhörer abzustimmen, das Bemerken der eigenen Abhängigkeit von sozialer Belohnung, kann eine solche Belohnung unwirksam machen, wenn diese Abhängigkeit als beschämend erlebt wird.

#### *Dissonanzreduktion als Problemlösen*

Hat sich erst eine Person für eine Handlung, z.B. für eine Meinungsäußerung entschieden, sind die inneren Konflikte nicht ausgestanden. Die von FESTINGER (1957) begonnenen und insbesondere von BREHM & COHEN (1962) und IRLE (1975) weitergeführten Untersuchungen zur kognitiven Dissonanz machen deutlich, wie sehr die meisten Menschen bestrebt sind, nach einer von ihnen getroffenen Entscheidung die verschiedenen Erlebniskomponenten ihrer durch die Entscheidung hervorgerufenen Situation, seien es Bedürfnisse, Gefühle, Erkenntnisse, so umzugestalten, daß sie besser miteinander verträglich sind, d.h. weniger innere Spannungen erzeugen. Die Frage ist bei all dem, welcher der verschiedenen Wege der Dissonanzreduktion jeweils eingeschlagen wird. Hier kommt es wesentlich darauf an, wie weit die gegenwärtige



Situation früher erlebten Situationen ähnlich erscheint und welche Methode früher den gewünschten Entspannungserfolg herbeigeführt hat. Der Dissonanzabbau kann als Problemlösen aufgefaßt werden, als kognitive Umstrukturierung unter den durch die konditionierten Gefühle auferlegten Beschränkungen des Denk- und Handlungsspielraums.

Eines der interessantesten Ergebnisse dissonanztheoretisch orientierter Experimente — je geringer die in Aussicht gestellte Belohnung für Meinungsäußerungen, die von der eigenen Überzeugung abweichen, desto größer die Annäherung der Überzeugung an die Meinungsäußerung — scheint im Widerspruch mit der in vielen Experimenten erprobten Wirkung von Anreizen und Verstärkern zu stehen. Dieser Widerspruch löst sich aber auf, wenn man nicht nur einen Teil der insgesamt zu erwartenden Belohnung berücksichtigt, nämlich nur die vom Versuchsleiter versprochene Belohnung, sondern auch die darüber hinaus im weiteren Verlauf der Verhaltenssequenz erwarteten angenehmen oder unangenehmen Konsequenzen des betreffenden Verhaltens, z. B. die Einbuße an Selbstachtung, die eine Folge davon sein kann, daß man sich schon durch eine kleine Belohnung dazu hat verleiten lassen, sich entgegen der eigenen Überzeugung zu äußern. Die kleine Geldbelohnung wird dann kompensatorisch aufgestockt durch die größere Belohnung (Befriedigung), die mit einer nachträglichen Verminderung der Diskrepanz zwischen Überzeugung und geäußelter Meinung verbunden ist.

Die dissonanztheoretischen Forschungsergebnisse sind ein gutes Beispiel dafür, daß in vielen wichtigen Lebenssituationen und den entsprechenden Versuchsanordnungen im Labor Annahmen und Informationen über die Erlebnisse der Vpn nötig sind, um die scheinbar recht instabile Verstärkungswirkung von Konsequenzen des Verhaltens aufklären zu können. Dies macht u. a. auch differentialpsychologische Analysen nötig, wenn es zu erklären gilt, warum ein Teil der Vpn nicht so reagiert, wie nach dissonanztheoretischen Annahmen zu erwarten wäre (vgl. BOGART et al. 1969).

Bis jetzt war immer nur von Meinungs- und Präferenzäußerungen, nicht von den eigentlichen Meinungen und Präferenzen die Rede. Wenn sich Menschen gegenseitig beeinflussen wollen, sind sie in der Regel daran interessiert, daß der andere nicht nur seine Meinungsäußerung, sondern auch seine Meinung ändert. Beide können aber, wie jeder aus eigener Erfahrung weiß, mehr oder weniger weit auseinanderklaffen. Die Frage ist nun, in welcher Richtung und in welchem Ausmaß sich die Meinung ändert, wenn die Meinungsäußerung belohnt oder bestraft wird.

Von besonderem Interesse ist der Fall, in dem eine Meinungsäußerung bestraft wird. Hemmt die Furcht vor erneuter Bestrafung den Impuls,

sich durch verstärkte Opposition gegen die Beeinträchtigung zu wehren, so ist zu erwarten, daß Häufigkeit und Extremität der Meinungsäußerung mehr abnehmen als die Extremität der Meinung, und zwar aus zweierlei Gründen:

1. Die negativen Gefühle verbinden sich nach dem Muster klassischer Konditionierung bei differentieller Verstärkung mit der Meinungsäußerung stärker als mit der Meinung, da immer nur die Äußerung des Gedankens, nicht der Gedanke selbst bestraft wird, — es sei denn, der Gefühlsgehalt einer Meinung äußerte sich unvermeidbar in der Mimik oder Sprechstimme, würde vom Partner erkannt und bestraft.
2. Die Einsicht in den Zusammenhang zwischen Äußerung und Strafe ermöglicht es, Strafe bewußt dadurch zu vermeiden, daß man anderes sagt als man denkt.

Viele Menschen haben nun aber ein schlechtes Gewissen, d. h. sie fühlen sich auf ganz spezifische Weise unbehaglich, wenn sie eine Meinungsänderung vortäuschen; dieses Unbehagen ist besonders dann ausgeprägt, wenn sich jemand nicht damit entschuldigen kann, daß er sich in sehr großer Bedrängnis befindet. Die Anpassung der Meinung an die Meinungsäußerung ist eine mögliche Lösung dieses Konflikts, ein Weg, die sogenannte kognitive Dissonanz zu mindern.

#### *Problemlösen innerhalb der Austauschtheorie*

Ähnlich wie die Dissonanztheorie enthält auch die Austauschtheorie (THIBAUT & KELLEY 1959) Annahmen darüber, wie eine Person ihre Situation erlebt, welche angenehmen oder unangenehmen Erlebnisse sie als Folgen ihrer möglichen Handlungen erwartet und wie sie unter den verschiedenen möglichen Handlungen bewußt jene wählt, von der sie sich das nach Aufwand und Ertrag insgesamt befriedigendste Ergebnis erwartet.

BIERHOFF (1974) versucht zu zeigen, daß sich die zentrale, wenn auch nicht sehr originelle Annahme der Austauschtheorie — eine Person wählt in einer Situation, in der sie sich gerade befindet, unter den verschiedenen Handlungsmöglichkeiten jene aus, von der sie sich die günstigste Bilanz von Aufwand (Kosten) und Ertrag (Gewinn) verspricht — gleichermaßen zur Erklärung der Attraktion, des hilfreichen Verhaltens und der verbalen Konditionierung eignet. Weiß man, welche Motive in der betreffenden Situation angesprochen werden (z. B. das Leistungsmotiv, das Bedürfnis nach sozialer Billigung, das Bedürfnis nach konsistenten Kognitionen), und welche Verhaltenskonsequenzen für die betreffende Person



eine Befriedigung bzw. eine Frustration der aktualisierten Bedürfnisse bedeuten, läßt sich vorhersagen, welche Handlungsalternative die Person wählen wird.

Es ist freilich zu fragen, ob es sich hier nicht eher um ein heuristisches Prinzip als um eine Theorie handelt, denn die Annahme, eine Person wähle jeweils die attraktivere Alternative, läßt ja völlig offen, wovon die relative Attraktivität der Alternativen abhängt. Diese Annahme ist theoretisch selbstverständlich nur dann von Belang, wenn sie die Möglichkeit eröffnet und die Bemühung fördert, die informierende und motivierende Wirkung der Umgebung sowie die kognitive Ordnung und motivationale Anregbarkeit der Person unabhängig von den Wahlhandlungen der Person, die es zu erklären gilt, zu messen und prüfbare Hypothesen über die Beziehungen dieser Variablenkomplexe in der Erzeugung des zu erklärenden Ereignisses, nämlich der Wahlhandlung, zu formulieren.

Eine eventuell aus solchen Bemühungen entstehende allgemeine Gültigkeit beanspruchende Theorie wäre dann eher als Erlebnistheorie des (sozialen) Handelns und nicht als kognitive Theorie, geschweige denn als Austauschtheorie zu bezeichnen. Der Name „Austauschtheorie“ bezieht sich ursprünglich auf die Bilanz von Geben und Nehmen (Aufwand und Ertrag) im sozialen Kontakt und demnach nur auf den (emotionalen und motivabhängigen) Bewertungsaspekt, man könnte auch sagen, auf den Nutzenaspekt der sozialen Interaktion. Die Bezeichnung „kognitive Theorie“ verleitet zu einer Vernachlässigung des Bewertungsaspekts, der sicher für die Erklärung der Wahlhandlung nicht weniger wichtig als der Informationsaspekt (der kognitive Aspekt im engeren Sinne) ist. In einer solchen Erlebnistheorie des sozialen Handelns würden Begriffe wie Einsicht, Erwartung, aktuelles Bedürfnis usw. introspektiv beobachtbare Variablen und nicht theoretische Konstrukte bezeichnen. Als erfolgversprechendste Untersuchungsmethode bietet sich nicht die kollektiv statistische Analyse von Verhaltensdaten, sondern die Analyse individueller Erlebnisverläufe an.

Nach diesem Versuch, die eigene theoretische Orientierung zu präzisieren, soll ihr Erklärungswert am Beispiel einer Versuchsreihe zur Wirkung der Sympathie der Vp zum Gesprächspartner und zur Wirkung der Anerkennung und Mißbilligung der Vp durch den Gesprächspartner verdeutlicht werden (vgl. dazu auch die theoretischen Erörterungen bei SCHULER 1973 und RÜTTINGER 1974). Der Annahme, daß man den Argumenten sympathischer Gesprächspartner eher folgt als den Argumenten weniger sympathischer Gesprächspartner, dürften die meisten mit Berufung auf die eigene Lebenserfahrung zustimmen. Es fragt sich nun, wie eine solche Annahme theoretisch zu begründen ist. Hier sind mehrere mögliche Erklärungen zu nennen:

1. Der angenehme Eindruck vom sympathischen Partner verbindet sich nach dem Muster klassischer Konditionierung von Gefühlen mit der Bedeutung seiner Aussagen (seiner Argumente). Das Argument wird infolgedessen positiver bewertet und leichter angenommen. Sympathie zum Partner kann nach dieser Konzeption über eine Reihe von Argumenten nur dann wirken, wenn sie mit jedem Beitrag des Partners aktualisiert wird. Wenn die vom Partner vorgebrachten Argumente in starkem Gegensatz zu den eigenen Auffassungen stehen, ist allerdings die Situation komplizierter; denn die Gegenargumente des Partners oder allein die Mitteilung, er sei gegensätzlicher Meinung, provozieren konditionierte negative Gefühle. Die sympathieauslösenden Eindrücke bzw. Vorstellungen (z. B. von der Ähnlichkeit der Werthaltungen) müssen in diesem Fall im Sinne einer Gegenkonditionierung wirken. Nun ist aber bei Konkurrenz zweier gegensätzlich konditionierter Emotionen nicht ohne weiteres vorhersehbar, welche von den beiden sich durchsetzt, bzw. auf welche Weise sie sich in ihrer Verbindung mit dem auslösenden Reiz vermischen. Diese Schwierigkeit ergibt sich insbesondere dann, wenn die beiden Reize nicht voneinander dadurch abgehoben sind, daß der eine bereits vor dem anderen einsetzt, wie dies in Konditionierungsexperimenten für CS und UCS am häufigsten arrangiert wird. Wenn ein positiv anmutender Sprecher ein negativ anmutendes (weil gegensätzliches) Argument vorbringt, wäre zu fragen, ob jeweils der Eindruck vom Sprecher dem Eindruck vom Argument vorausgeht, oder ob beide Eindrücke simultan, vielleicht sogar in umgekehrter Reihenfolge erlebt werden. Davon dürfte es mit abhängen, ob die positive Anmutung, die vom Sprecher ausgeht, eher auf das Argument übertragen wird oder umgekehrt. Welche Richtung die Konditionierung einschlägt, wird vermutlich auch von der relativen Stärke der beiden vorkonditionierten Emotionen abhängen: die stärkere dürfte die schwächere verdrängen.

Auf ähnliche Weise müßten Emotionen konditioniert werden, wenn der Partner positiv anmutet – wie im Fall der Sympathiemaniplulation – weil man erfahren hat, daß man ihm sympathisch ist. Auch hier wird man auf die zeitliche Abfolge achten müssen. Wird ein Gegenargument mit einer freundlichen Redewendung eingeleitet, so folgt diese unmittelbar auf ein Argument der Vp. Das müßte die positiven Gefühlsbindungen zu den eigenen Argumenten verstärken. Andererseits werden durch freundliche Äußerungen positive Emotionen an den Eindruck vom Partner geknüpft: er wird sympathisch. Diese positiven Emotionen müßten sich wiederum auf seine Argumente übertragen. Ob nun die eigenen oder die Gegenargumente durch diese emotionale Aufwertung mehr gewinnen, ist ohne zusätzliche Annahmen nicht vorherzusagen. Wie bereits

oben angedeutet, wird dies auch von der relativen Intensität der Gefühle abhängen, nämlich von der Stärke der positiven Anmutung durch den freundlichen Partner im Vergleich zur Stärke der negativen Anmutung durch seine Argumente.

2. Die Vp nähert sich der Meinung des sympathischen Partners, wenn sie a) darauf Wert legt, sich die Sympathie des anderen zu erhalten, und b) überzeugt ist, sich die Sympathie nur durch Entgegenkommen erhalten zu können, und wenn ihr c) das Entgegenkommen nicht zu schwer fällt. Diese Art von Abwägung des erwarteten Nutzens, ein Problemlösevorgang, läßt sich nicht nur in die Austauschtheorie, sondern auch in die Dissonanztheorie einordnen: Die Erfahrung, daß ein sympathischer Gesprächspartner anderer Meinung ist als ich, erzeugt eine kognitive Dissonanz, die nur dann durch Annäherung an die Meinung des Partners reduziert wird, wenn die Dissonanz mit keiner der zugänglichen und erkannten Alternativen der Dissonanzreduktion besser reduziert werden kann.

Als andere Möglichkeiten der Dissonanzreduktion bieten sich in unseren Versuchen an:

- die Abwertung des Gesprächspartners
- kurzfristige Annäherung, die beim eigenen Argument immer wieder zurückgenommen wird
- Änderung der Überzeugung, daß mangelndes Entgegenkommen zum Verlust der Sympathie des Partners führe

Welcher Weg eingeschlagen wird, richtet sich zum Teil nach den in der Versuchssituation gegebenen Anregungen – die in der Versuchssituation möglichen Wege der Dissonanzreduktion werden in unterschiedlichem Maße nahegelegt –, zum Teil nach persönlichkeitspezifischen Präferenzen für bestimmte Wege.

Im Prinzip gilt dies auch für die Situation, in der sich der Partner freundlich verhält, aber Gegenargumente vorbringt. Wer darunter leidet (Dissonanz empfindet), daß sein freundlicher Partner anderer Auffassung ist, wird sich bemühen, diesen unbehaglichen Zustand zum Besseren zu wenden. Der Ausweg, den Partner zum Feind zu erklären, könnte für manche noch beunruhigender erscheinen, noch mehr Dissonanz anklingen lassen, und daher von ihnen gemieden werden. Wer nicht besonders wahrheitsliebend oder wer machiavellistisch eingestellt ist, mag sich damit begnügen, dem andern nach dem Mund zu reden, ohne im geringsten seine Überzeugung zu ändern. Oder man antwortet mit ebenso ver-

bindlichen Redewendungen wie der Partner, bleibt aber in der Sache unnachgiebig. Vielleicht glaubt man auch die Absicht des Versuchsleiters zu durchschauen und will ihm beweisen, daß man nicht auf die Freundlichkeit des angeblichen Partners hereinfällt. Wie man sieht, gibt es viele Möglichkeiten für die verschiedenen Vpn, die Situation auf ihre Weise zu deuten und zu verändern. Wenn bei statistischer Analyse von Kollektivdaten mitunter deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Versuchsbedingungen erscheinen, so weist dies bestenfalls darauf hin, daß die Mehrheit der Vpn die Situation in ähnlicher Weise interpretieren und ähnlich reagieren; vielleicht kommen sie auch nur zu ähnlichen Reaktionen aus ganz verschiedenen Gründen. Wenn sich eine nicht identifizierte Minderheit ganz anders verhält, sind die experimentellen Befunde jedenfalls nur von Durchschnitts- nicht von allgemeinspsychologischer Art. Daß derzeit wieder stärker die Forderung nach genauer Analyse individuellen Verhaltens erhoben wird, ist sicher für das Auffinden allgemein gültiger Gesetzmäßigkeiten nicht weniger wichtig als für die differentielle Psychologie.

### Literatur

- BIERHOFF, H. W. 1974. Attraktion, hilfreiches Verhalten, verbale Konditionierung und Kooperation: eine Integration durch die Austauschtheorie. *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 5, 84–107.
- BOGART, KAREN, GEIS, FLORENCE, LEVY, MARGUERITE, ZIMBARDO, PH. G. 1969. No dissonance for machiavellians? In: Zimbardo, Ph. G. (Ed.): *The cognitive control of motivation*. Glenview, Ill.: Scott & Foresman.
- BREHM, J. W. & COHEN, A. R. Explorations in cognitive dissonance. New York: Wiley.
- ERTEL, S., OLDENBURG, E., VORMFELDE-SIRY, U., VORMFELDE, D. 1970. Klassische Konditionierung konnotativer Bedeutungen. *Zeitschrift für Psychologie* 179, 226–246.
- FESTINGER, L. 1957. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- FOPPA, K. 1970<sup>6</sup>. Lernen, Gedächtnis, Verhalten. Köln.
- HILGARD, E. R. & BOWER, G. H. 1971. *Theorien des Lernens*. Stuttgart: Ernst Klett.
- IRLE, M. 1975. Research on a reformulated dissonance theory. Paper presented at the General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology. Bielefeld.
- KIMMEL, H. D. 1974. Instrumental conditioning of autonomically mediated responses in human beings. *American Psychologist* 29, 325–335.
- KÖTTER, L. & LANG, M. 1970. Zur Informationsverarbeitung beim Konzeptlernen: Modellierung mit Berücksichtigung unterschiedlicher Variablenbewertung. *Zeitschrift für Psychologie* 178, 143–156.
- LANGE, L. 1971. Konditionierung und Einstellungsänderung. *Zeitschrift für Psychologie* 179, 300–331.

- MCGINNIES, E & FERSTER, C.B. (Eds.). 1971. The reinforcement of social behavior. Boston: Houghton Mifflin.
- MOWRER, O.H. 1960. Learning theory and the symbolic processes. New York: Wiley.
- OAKES, W.F. 1967. Verbal operant conditioning, intertrial activity, awareness, and the extended interview. *Journal of Personality and Social Psychology* 6, 198-200.
- PAGE, M.M. 1969. Social psychology of a classical conditioning of attitudes experiment. *Journal of Personality and Social Psychology* 11, 177-186.
- PAGE, M.M. 1972. Demand characteristics and the verbal operant conditioning experiment. *Journal of Personality and Social Psychology* 23, 373-378.
- RÜTTINGER, B. 1974. Die Wirkung verbaler Aggressionen auf den Sprechereinfluß und den Sprechereindruck in Entscheidungsgruppen. Dissertation Universität Augsburg.
- SARBIN, T.R. & ALLEN, V.L. 1964. Role enactment, audience feed back, and attitude change. *Sociometry* 27, 183-193.
- SCHULER, H. 1973. Sympathie in Entscheidungsgruppen. Dissertation Universität Augsburg.
- SKINNER, B.F. 1957. Verbal behavior. New York: Appleton-Century-Crofts.
- SPIELBERGER, C.D. & DE NIKE, L.D. 1966. Descriptive behaviorism versus cognitive theory in verbal operant conditioning. *Psychological Review* 73, 306-326.
- STAATS, A.W. 1969. Experimental demand characteristics and the classical conditioning of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology* 11, 187-190.
- STAATS, C.K. & STAATS, A.W. 1957. Meaning established by classical conditioning. *Journal of Experimental Psychology* 54, 74-80.
- STAATS, A.W. & STAATS, C.K. 1958. Attributes established by classical conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*.
- STAATS, A.W., GROSS, M.C., GUAY, P.F., CARLSON, C.C. 1973. Personality and social systems and attitude-reinforcer-discriminative theory: Interest (attitude) formation, function and measurement. *Journal of Personality and Social Psychology* 26, 251-261.
- STAATS, A.W., STAATS, C.K., CRAWFORD, H.L. 1962. First order conditioning of meaning and the parallel conditioning of a GSR. *Journal of General Psychology* 67, 159-167.
- THIBAUT, J.W. & KELLEY, H.H. 1959. The social psychology of groups. New York: Wiley.
- WEISS, R.F. 1967. A delay of argument gradient in the instrumental conditioning of attitudes. *Psychosomatic Science* 8, 457-458.