

Wirkung eines aggressiven Diskussionsstils auf verstärkungs- und ausgleichsorientierte Beobachter

Waltraud Glatz und Hermann Brandstätter

Universität Linz

Die vorliegende Untersuchung sollte zur Klärung der Frage beitragen, unter welchen Bedingungen ein aggressiver Diskussionsstil einflußfördernd oder einflußmindernd wirkt. 72 Vpn (Studenten) wurden durch möglichst lebhaftes Vorstellen von Gesprächssituationen auf soziale Verstärkungs- oder Ausgleichsorientierung bzw. auf keine spezielle Orientierung eingestimmt. Es wurde erwartet, daß verstärkungsorientierte Vpn als Diskussionsbeobachter in einem nachfolgenden Experiment die Aggressivität des Sprechers eher extern attribuieren, seine Argumente überzeugender finden und sich von ihnen kurzfristig, nicht jedoch langfristig stärker beeinflussen lassen als ausgleichsorientierte Vpn. Die Vorhersagen haben sich im wesentlichen bestätigt.

Was unfreundliche Äußerungen eines Gesprächspartners im Laufe einer kontroversen Diskussion beim betroffenen Partner hinsichtlich seines Eindrucks von der Sprecherpersönlichkeit, insbesondere aber auch hinsichtlich ihres Anteils an den Präferenzänderungen in der Streitfrage bewirken, ist zunächst nicht eindeutig vorhersagbar. Alltagserfahrungen lehren uns, geradezu konträre Wirkungen ein und derselben Reizkonstellation — der unfreundlichen Bemerkungen — zu erwarten. Unfreundliche Äußerungen eines Diskussionspartners können einschüchternd wirken, den Betroffenen in seiner Überzeugung von der Richtigkeit seines Standpunktes verunsichern und so veranlassen, zumindest für die Dauer der Auseinandersetzung dem unfreundlichen Gesprächspartner Konzessionen zu machen. Der gegenteilige Effekt ist kaum weniger wahrscheinlich: die unfreundlichen Bemerkungen verärgern den Betroffenen, der infolge davon keinerlei Bereitschaft zeigt, in der in Streit stehenden Sache Verständigung zu erzielen, geschweige denn entgegenzukommen.

Theorie

Im ersten Fall läge eine Meinungsänderung vor, die als Folge einer operanten Konditionierung beschreibbar ist. Die unfreundlichen Bemerkungen können im Sinne behavioristischer, speziell Skinnerscher Terminologie als Bestrafung aufgefaßt werden, sofern sie unmittelbar und mit einer gewissen Regelmäßigkeit (Kontingenz) auf die Meinungsäußerung folgen und deren Auftretenswahrscheinlichkeit und/oder Extremität zumindest für die Dauer der Diskussion reduzieren. Dabei mag es zunächst dahingestellt bleiben, ob sich darin eine echte oder nur eine angebliche (in Worten vorgetäuschte) Meinungsänderung anzeigt (vgl. Kelman, 1961).

Die Frage ist allerdings, unter welchen Umständen ein Ereignis als Verstärker wirkt, wobei, folgt man der behavioristischen Terminologie, ein Verstärker als eine Verhaltenskonsequenz aufzufassen ist, die zu einer Erhöhung der Auftretenswahrscheinlichkeit des vorausgehenden Verhaltens führt (zu einer strikt behavioristischen Definition sozialer Verstärkung vgl. Brokaw & McLemore, 1983). Zwar ist anzunehmen, daß verbale Unfreundlichkeit im Verlauf der Sozialisationsgeschichte des Individuums die Qualität eines aversiven Stimulus durch klassische Konditionierung von Gefühlen erworben hat; damit können aber, wie eingangs angedeutet, noch keine Vorhersagen über ihre Wirksamkeit als Verstärker im Sinne einer Senkung der künftigen Auftretenswahrscheinlichkeit eines bestimmten Verhaltens getroffen werden. Wenn aber ein Strafreiz in der einen Situation (= Person-Umwelt-Konstellation) die Auftretenswahrscheinlichkeit des bestraften Verhaltens erhöht, in einer anderen dagegen vermindert, obwohl er in beiden Situationen aversiv ist (in erlebnispsychologischer Ausdrucksweise würde man sagen: negative Gefühle auslöst), so fragt sich, ob nicht das behavioristische Verstärkungskonzept, auf Veränderungen komplexen menschlichen Verhaltens angewendet, mehr zudeckt als aufklärt. Wenn nicht die Attraktivität oder Aversivität der Verhaltenskonsequenz darüber entscheidet, ob das vorausgehende Verhalten künftig häufiger oder seltener auftritt, sondern wenn dies von mehr oder weniger differenzierten Situationsinterpretationen der betroffenen Person abhängt, ist das Verstärkungskonzept allenfalls zur Beschreibung eines Vorgangs, nicht zu dessen Erklärung brauchbar.

Es erscheint daher zweckmäßig, die konsequent behavioristische Beschränkung der Beobachtungsmöglichkeiten und Theorienbildung zu verlassen und die mit der Verhaltensänderung verbundenen Erlebnisse (Kognitionen und Emotionen) ausdrücklich und systematisch einzubeziehen. Das Verstärkungskonzept behielte allenfalls dann einen gewissen Erklärungswert, wenn man eine engere Verbindung zwischen klassischer und operanter Konditionierung dadurch herstellt, daß die Verstärker einer operanten

Konditionierung als emotionsauslösende Stimuli aufgefaßt werden, und daran festhält, daß Verhaltenskonsequenzen, die positive oder negative Emotionen auslösen, bestimmte Merkmale der erlebten Situation auf dem Wege emotionaler Konditionierung positiv oder negativ „aufladen“. Die das unmittelbar vorausgehende Verhalten begleitenden Erfahrungen (Wahrnehmungen der eigenen Bewegungen und der verhaltensauslösenden äußeren Anregungsbedingungen sowie der damit verbundenen Vorstellungen und Gedanken) bekommen nach dieser Auffassung durch emotionale Konditionierung die Qualität des Angenehmen oder Unangenehmen, wodurch, folgt man Mowrer (1960), damit verbundene Verhaltensweisen unwillkürlich verstärkt bzw. abgeschwächt würden. Ob das in Frage stehende Verhalten künftig häufiger oder seltener auftritt, hinge dann davon ab, welche Merkmale der Gesamtsituation von der emotionalen Konditionierung betroffen sind, so daß sie künftig verstärkt angestrebt oder vermieden werden.

In einer kontroversen Diskussion mit einem aggressiv argumentierenden Gegner können sich die dadurch ausgelösten negativen Gefühle vorwiegend mit der eigenen Meinung bzw. Meinungsäußerung und Vorstellungen über die eigenen Fähigkeiten oder aber mit der Meinung bzw. Meinungsäußerung des Gegners sowie mit Eindrücken und Vorstellungen über seine Person verbinden. Im ersten Fall wäre Nachgeben (= künftiges Vermeiden der angegriffenen Äußerung) die Folge, im zweiten Fall dagegen Abwertung des Partners und Vermeidung seines Standpunkts, was auf einen verstärkten Widerstand gegenüber seinen Beeinflussungsversuchen hinausläufe. Wann die emotionale Konditionierung den einen oder den anderen Weg einschlägt, wäre mit Hilfe andersartiger theoretischer Konzepte zu erklären. Analysen der Verbindung von subjektiven Ereigniserklärungen (Attributionen) und Gefühlen könnten hier weiterführen (Weiner, 1982). Folgt man diesen Überlegungen, müßte man vorhersagen, daß ein aggressiver Gesprächspartner Angst oder Schuldgefühle auslöst, wenn die betroffene Person den Angriff auf eigenes Versagen zurückführt. Ärger wäre dagegen die Folge davon, daß die Person den Angriff unberechtigt findet, dem anderen zur Last legt, und u.U. mit einer Gegenaggression antwortet (Brown & Tedeschi, 1976; Tedeschi et al., 1974; Dyck & Rule, 1978; Kane et al., 1976; DaGloria & DeRidder, 1977), die wiederum aus der Sicht des „Opfers“ keineswegs als aggressiv bezeichnet wird (Mummendey, 1982; Mummendey et al., 1984), weil sie ja provoziert wurde und einen Akt ausgleichender Gerechtigkeit darstellt. Die von den Aggressionen ausgelösten Gefühle können auch in einer Mischung aus Angst und Ärger bestehen. Überwiegt die Angst, so ist Nachgeben die wahrscheinlichste Reaktion, während bei Überwiegen von Ärger mit verstärktem Widerspruch zu rechnen ist. So betrachtet, bestimmt die Attribution die Qualität der Gefüh-

le und damit entscheidet sich nicht nur die erste impulsive Reaktion auf die Aggression des Partners, sondern auch die Auswahl der Situationsmerkmale (der eigene Standpunkt bzw. der Standpunkt des Gegners), die durch emotionale Konditionierung eine negative Valenz erhalten.

Sucht man nach weiteren Erklärungen dafür, daß u.U. ein Verhalten trotz negativer emotionaler Konditionierung beibehalten wird, ist einsichtig zielorientiertes Verhalten vom unwillkürlichen Vorgang der Konditionierung zu unterscheiden. Die Einsicht, daß ein bestimmtes Verhalten zu angenehmen oder zu unangenehmen Konsequenzen führt, ermöglicht die willkürliche, instrumentelle Verwendung dieses Verhaltens zur Erreichung der angenehmen und Vermeidung der unangenehmen Folgen (vgl. Brandstätter, 1976).

Im Falle einer kontroversen Diskussion mit einem verbal aggressiven Gegner ist demnach damit zu rechnen, daß die betroffene Person die attackierte Meinungsäußerung und eventuell auch die Meinung selbst unwillkürlich zu meiden oder ebenso unwillkürlich zu betonen beginnt. Sie kann zusätzlich bewußt davon abrücken, um weitere Angriffe zu vermeiden, aber auch bewußt dem Vermeidungsimpuls gegensteuern, etwa wenn sie merkt, daß ein Nachgeben nicht mit ihren Verhaltensnormen (ihrem Selbstbild) übereinstimmt. In Anbetracht dieser verschiedenen möglichen Reaktionen auf verbale Aggression eines Diskussionsgegners gilt es zu untersuchen, unter welchen Bedingungen verbale Aggression impulsive bzw. bewußte (instrumentelle) Vermeidung oder aber Betonung der angegriffenen Äußerungen und Meinungen auslöst. Das im folgenden darzustellende Konzept der persönlichkeits- und umweltbedingten Verstärkungs- versus Ausgleichsorientierung soll zur Klärung dieser Frage beitragen.

Verstärkungs- versus Ausgleichsorientierung. Das Konstrukt der Verstärkungsorientierung umfaßt nicht nur Aussagen über die Effekte negativer Stimuli, sondern schließt auch Vorhersagen über die Wirkungsrichtungen positiver Reize — wie verbaler Freundlichkeit — ein: die kontingente freundliche (unfreundliche) Äußerung eines Diskussionspartners wirkt als Belohnung (Bestrafung), führt daher zur Bekräftigung (Abschwächung) der eigenen Position in der Streitfrage und verhindert (fördert) Entgegenkommen. Das Überwiegen des einen oder anderen Effekts verbaler Freundlichkeit/Unfreundlichkeit hängt demnach von der personspezifischen — von der in der individuellen Lerngeschichte ausgeformten dominanten interpersonellen Orientierung — und umweltspezifischen (zusammen ergeben sie die situationsspezifische) Einstimmung auf selbstbezogene Verstärkungsperspektive oder beziehungsbezogene Ausgleichsperspektive ab. Die Person kann infolge ihrer Disposition und/oder infolge umweltspezifischer Anregungen eine unangenehme soziale Erfahrung eher als (verdiente) Be-

strafung oder als Aufforderung zur Herstellung eines Gleichgewichts der Ablehnung erleben.

Das Ziel der vorliegenden Untersuchung war, diese unterschiedlichen Orientierungen experimentell zu provozieren und damit personenspezifische Tendenzen abzuschwächen bzw. zu verstärken. Versuchspersonen, die mittels geeigneter Instruktionen eine Verstärkungsorientierung einnahmen, sollten von ihrer Einstellung zum Thema der Arbeitszeitverkürzung abrücken, wenn diese von einem gegnerischen Diskussionspartner mit unfreundlichen Bemerkungen quittiert wurde. Ausgleichsorientierte Versuchspersonen hingegen sollten in derselben Situation auf ihrer Meinung beharren.

Hypothesen. Die erste Hypothese ergibt sich aus dem Konstrukt der Ausgleichsorientierung, so weit sich dieses auf die Erwidern von Freundlichkeit/Unfreundlichkeit des Partnerverhaltens bezieht. Sie impliziert einen Haupteffekt der Orientierung auf die Attribution von Unfreundlichkeit/Freundlichkeit:

Ausgleichsorientierte Versuchspersonen sagen eher als verstärkungsorientierte Versuchspersonen, daß sich der Sprecher deshalb unfreundlich bzw. freundlich verhalte, weil sich dessen Diskussionspartner unfreundlich bzw. freundlich verhalten habe.

Zum besseren Verständnis dieser Hypothese erinnere man sich daran, daß die Versuchspersonen angewiesen waren, sich in die Lage des (fiktiven) Diskussionspartners hineinzusetzen. Sagt eine Versuchsperson, sie erkläre sich die Unfreundlichkeit des Sprechers damit, daß sein Diskussionspartner ebenfalls unfreundlich war, so kann dies als attributive Projektion (vgl. Brandstätter, 1983, S. 144) interpretiert werden; die Versuchsperson schreibt dem Diskussionspartner des Sprechers die Äußerung jener Gefühle zu, die sie selbst empfindet.

Die zweite Hypothese bezieht sich auf eine spezifische Art von Wechselwirkung zwischen der Orientierung der Versuchspersonen und der Freundlichkeit des Sprechers:

Verglichen mit dem Einfluß eines emotional neutral argumentierenden Sprechers, bei dem die Orientierungen keinen Unterschied ausmachen, erhöht Unfreundlichkeit den Einfluß auf verstärkungsorientierte Versuchspersonen und mindert den Einfluß auf ausgleichsorientierte Versuchspersonen. Die Wirkung von Unfreundlichkeit auf die Versuchspersonen der Kontrollgruppe (keine Induktion einer bestimmten Orientierung) liegt zwischen der auf verstärkungs- und ausgleichsorientierte Versuchspersonen.

Eine ausführliche Begründung für diese Hypothese findet sich in den oben dargestellten theoretischen Überlegungen zum Konzept der interpersonellen Orientierung.

Die dritte Hypothese besagt eine Wechselwirkung zwischen der Freund-

lichkeit des Sprechers und dem Zeitpunkt der Messung der Einstellungsänderung bei verstärkungsorientierten Versuchspersonen:

Verglichen mit dem Einfluß des neutralen Sprechers ist der Einfluß des aggressiven Sprechers auf verstärkungsorientierte Versuchspersonen weniger dauerhaft.

Diese Hypothese berücksichtigt, daß persönliche Angriffe bei verstärkungsorientierten Versuchspersonen eher ein äußeres Nachgeben als eine wirkliche Änderung der Überzeugung bewirken, da die Attacken von den Argumenten zur Sache, die eine echte Einstellungsänderung bewirken könnten, ablenken und die Konformität der Meinungsäußerung forcieren. Gemäß dem Konzept der kognitiven Dissonanz (Festinger, 1957) müßte eine Person um so weniger das Bedürfnis empfinden, die eigene Meinung der Meinungsäußerung anzugleichen, je mehr sie letztere vor sich selbst mit dem Hinweis auf die persönlichen Angriffe, denen sie ausgesetzt war, rechtfertigen kann.

Methode

Überblick. Im ersten Teil des Experiments wurden die Versuchspersonen aufgefordert, vorgeblich um den Zusammenhang zwischen Einfühlungsvermögen und Erinnerungsleistung zu prüfen, sich möglichst lebhaft verschiedene Diskussionssituationen vorzustellen, in denen sie anderer Auffassung als der Gesprächspartner seien. In je der Hälfte der Situationen wurde der Diskussionsstil des Partners als freundlich bzw. als unfreundlich beschrieben. Bei einem Drittel der Versuchspersonen (Kontrollgruppe; keine Einstimmung auf eine spezielle Orientierung) endete damit die Präsentation. Zu je einem weiteren Drittel wurden die Versuchspersonen auf Verstärkungs- bzw. Ausgleichsorientierung eingestimmt: die einen hatten sich vorzustellen, sie fühlten sich durch anerkennende Worte in ihrer Meinung bestätigt, durch persönliche Angriffe in ihrer Meinung verunsichert (Verstärkungsorientierung), die anderen sollten sich vorstellen, sie fühlten sich gedrängt, Anerkennung mit freundlichem Entgegenkommen und persönliche Angriffe mit verstärkter Opposition zu erwidern (Ausgleichsorientierung). Die Eindringlichkeit der vorgestellten Situation wurde durch „Biofeedback“ angeblicher elektrodermalen Begleiterscheinungen lebhafter Vorstellungen betont.

Im zweiten Teil des Experiments, in dem angeblich geschlechtsspezifische Unterschiede der Personwahrnehmung geprüft werden sollten, verfolgten die Versuchspersonen über Kopfhörer den Diskussionsbeitrag eines Sprechers zum Thema Arbeitszeitverkürzung. Der Sprecher vertrat jeweils die Gegenposition der Versuchsperson und verhielt sich gegenüber dem

fiktiven Gesprächspartner entweder emotional neutral oder ausgesprochen unfreundlich. Die Versuchspersonen beurteilten ihre Einstellung zum Diskussionsthema und ihre Eindrücke vom Verhalten des Sprechers unmittelbar nach Vorgabe des Diskussionsbeitrags und erneut zwei Wochen später.

Die Untersuchung der postulierten Effekte der beiden Faktoren „Orientierung“ und „Verbale Unfreundlichkeit“ auf den Sprechereinfluß folgte einem 3 (Verstärkungs-, Ausgleichsorientierung und Kontrollbedingung) \times 2 (unfreundliche Bemerkungen und Kontrollbedingung)-faktoriellen Design ohne Meßwiederholung. Die bei der Versuchsplanung mit berücksichtigten Faktoren „Einstellung zum Diskussionsthema“ und „Person des Sprechers“ waren voll ausbalanciert, werden aber in der Datenanalyse nicht weiter verfolgt.

Versuchspersonen. Versuchspersonen waren 91 männliche Studenten der beiden pädagogischen Akademien und der Universität Linz. Da die Einstellung vom Diskussionsthema erst nach der zufälligen Aufteilung der Versuchspersonen auf die experimentellen Bedingungen erhoben wurde, ergeben sich ungleiche Zellenhäufigkeiten im $3 \times 2 \times 2 \times 2$ -faktoriellen Versuchsplan (Orientierung \times Diskussionsstil \times Einstellung zum Diskussionsthema \times Person des Sprechers) mit $n = 3$ als minimaler Zellenbesetzung. Nach der Reihenfolge der Versuchsteilnahme wurden in jeder Zelle für die Auswertung nur die Daten der ersten drei Versuchspersonen, insgesamt also die Daten von 72 Versuchspersonen berücksichtigt.

Material. Die Versuche wurden unter Nutzung der Prozeßrechneranlage (Data General, Nova/4) des sozialpsychologischen Laboratoriums der Universität Linz durchgeführt. In jedem der beiden zur Verfügung stehenden Versuchsräume befanden sich vier Terminalarbeitsplätze, die für die Zwecke des Versuchs mit je einem Kopfhörer und je einem simulierten Anschluß für Einwegelektroden ausgestattet wurden. Die Kopfhörer waren in jedem Raum mit einem Verteilersystem, das an zwei Tonbänder angeschlossen war, verbunden.

Weiters wurden acht Tonbandaufnahmen von Pro- bzw. Contrastellungen zweier verschiedener Sprecher zur Arbeitszeitverkürzung verwendet. Diese Tonbandaufzeichnungen stammten aus Videofilmen, die für einen vorhergehenden Versuch (Wagner et al., 1981/82) erstellt worden waren. Es handelte sich dabei angeblich um einen Ausschnitt einer Diskussion, in dem sich ein Sprecher ca. drei Minuten lang entweder für oder gegen Arbeitszeitverkürzung äußerte. Die Argumente waren entweder ohne jegliche persönliche Angriffe oder enthielten vier unfreundliche Bemerkungen gegenüber dem im Gesprächsausschnitt nicht zu Wort kommenden Partner. Die acht Tonbandaufzeichnungen (Person des Sprechers \times Argu-

mentationsrichtung \times Aggressivität) standen für jeden der beiden Räume zur Verfügung.

Die Antwortskalen für die abhängigen Variablen wurden einer Studie von Rohrmann (1978), in der sie auf Basis psychometrischer, psycholinguistischer und empirisch fundierter Überlegungen entwickelt wurden, entnommen.

Zur Exploration eventueller personspezifischer Tendenzen einer Verstärkungs- bzw. Ausgleichsorientierung wurde die Dominanzskala (Faktor E) des 16-PF von Cattell (Schneewind, 1983) vorgegeben.

Angeblicher Zweck der Untersuchung. Die Versuchspersonen (höchstens acht, mindestens jedoch drei für einen Versuchsdurchgang) wurden in die beiden Versuchsräume des experimentalpsychologischen Labors gebeten, wo ihnen zu Beginn mitgeteilt wurde, daß sie nun an zwei verschiedenen Experimenten teilnehmen würden, die aus versuchsökonomischen Gründen in *einem* Durchgang realisiert würden.

Beim ersten Experiment ginge es um die Untersuchung des Zusammenhangs von Einfühlungsvermögen und Erinnerungsleistung, und zwar um die Prüfung der Annahme, daß die Erinnerung an soziale Situationen um so genauer und beständiger wäre, je besser und intensiver sich Personen in diese Situationen einfühlen würden. Im zweiten Experiment ginge es um die Untersuchung von geschlechtsspezifischen Unterschieden der Personenwahrnehmung.

Herstellung der interpersonellen Orientierungen. Die Versuchspersonen wurden nun gebeten, vor je einem Terminal Platz zu nehmen und auf weitere Anweisungen via Bildschirm zu warten. Vor Beginn des „ersten“ Versuchs wurden die Versuchspersonen im Umgang mit dem Terminal unterwiesen.

Nach einer kurzen Wiederholung der zitierten Fragestellung wurden einige Fragen, die „die gefühlsmäßigen Beziehungen von Individuen zur Umwelt“ betrafen, präsentiert. Dies waren die zwölf Items der Dominanzdimension des 16-PF von Cattell.

Darauf folgte eine ausführliche Darstellung des angeblichen Untersuchungszwecks mit der zusätzlichen Information, daß, um ein möglichst objektives Maß für die Intensität des Einfühlungsvermögens zu erzielen, bei jeder Versuchsperson ein Elektromyogramm aufgezeichnet würde. Dieses gäbe genauen Aufschluß über den Grad des Einfühlungsvermögens, die Richtung der erlebten Gefühle — positiv oder negativ — und ließe außerdem das Ausmaß der Konzentration bestimmen. Die physiologische Ableitung würde mittels einer Elektrode, die am Unterarm der Versuchsperson befestigt würde, vorgenommen. Das sozialpsychologische Institut sei seit

kurzer Zeit in der glücklichen Lage, über ein modulares Bio-System zu verfügen, wodurch die Versuchsleiter die entsprechenden Ableitungen bei jeder Versuchsperson vornehmen könnten. Da das Bio-System an den Computer angeschlossen sei, könnten die Meßwerte jeder Person sofort verarbeitet und rückgemeldet werden.

Nach diesen Informationen wurden die Elektroden am Unterarm befestigt. Die Versuchspersonen wurden gebeten, den entsprechenden Arm möglichst entspannt am Tisch ruhen zu lassen und zur Bedienung der Tastatur des Terminals nur die freie Hand zu verwenden.

Danach wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, daß nun verschiedene Situationen geschildert würden, in denen sie, die Versuchsperson, mit einem Herrn Müller, Maier etc. in ein Gespräch über ein bestimmtes Thema verwickelt wäre. Im Verlaufe des Gesprächs würde Herr Müller, Maier etc. eine Bemerkung zur Versuchsperson machen, auf die sie in ganz bestimmter Weise reagieren würde. Die Aufgabe der Versuchsperson wäre nun, sich in die beschriebene Situation möglichst intensiv einzufühlen, sich vorzustellen, daß diese Situation tatsächlich passierte. Je nach Versuchsbedingung erhielten die Versuchspersonen nun die Beschreibung von vier Situationen, die sich hinsichtlich der Art der beschriebenen eigenen Reaktionen unterschieden.

Eine Situationsschilderung bestand aus folgenden Sequenzen:

„Ich stelle mir vor: Ich diskutiere mit Herrn (X) über (B1). Herr (X) und ich sind gegenteiliger Meinung, ob (B2). Im Verlauf des Gesprächs meint (sagt) Herr (X) zu mir: „C“ Ich (D).“

Anstelle von (X) wurde einer der folgenden Namen angeführt: Müller, Laber, Gruber oder Huber. Anstelle von (B1) standen folgende Bezeichnungen: ein Thema des Naturschutzes (1), ein aktuelles Thema (2), ein sozialpolitisches Thema (3), ein energiepolitisches Thema (4). Zu (B1) korrespondierend enthielt (B2) folgende Informationen: „das Autobahnnetz erweitert werden soll oder nicht“ (1), „der Genuß von Cannabis (Haschisch) legalisiert werden soll oder nicht“ (2), „der sogenannte Gefängnisurlaub gut oder schlecht ist“ (3), „Atomkraftwerke für die Deckung des Energiebedarfs notwendig sind oder nicht“ (4).

Die Bemerkungen (C) des Herrn (X) waren in zwei Situationen positiver, in den beiden anderen negativer Art: „Was Sie da gesagt haben, ist sehr interessant!“, „Die Diskussion mit Ihnen ist sehr anregend!“, „Sie sind anscheinend unfähig, das Problem zu erfassen!“ und „Was Sie da gesagt haben, ist wirklich unsinnig!“.

Die geschilderten Reaktionen (D) unterschieden sich je nach Versuchsbedingung auf folgende Weise:

1. Zur Erzeugung von Verstärkungsorientierung wurde auf die positiv geschilderten Bemerkungen (C) eine der beiden Reaktionen (D) angeführt:

„Ich freue mich daraufhin und meine: Offensichtlich sieht Herr (X) die Richtigkeit meiner Überlegung ein!“ oder: „Ich bin zufrieden und überlege: Es ist mir gelungen, Herrn (X) von meinen Ansichten zu überzeugen!“ Bei negativen Bemerkungen (C) wurden folgende Reaktionen (D) geschildert: „Ich bin zunächst stutzig, überlege aber dann: Naja, er hat ja Recht! Vieles von dem, was ich gesagt habe, ist einfach nicht stichhaltig!“ oder: „Nach kurzem Ärger werde ich nachdenklich und bemerke: Stimmt eigentlich! Ich habe vieles behauptet, über das ich kaum Bescheid weiß!“

2. Zur Erzeugung von Ausgleichsorientierung folgten auf positive Bemerkungen (C) die Reaktionen (D): „Ich freue mich und denke: In Herrn (X) habe ich einen angenehmen und kompetenten Gesprächspartner gefunden, dessen Meinung Beachtung verdient!“ oder: „Auch ich finde die Diskussion äußerst interessant und bemerke: Herrn (X)'s Argumente und Standpunkte sind sehr stichhaltig!“ Auf die negativen Bemerkungen (C) folgte eine der beiden Reaktionen (D): „Ich ärgere mich über diese Beschimpfung und finde: Ganz schön anmaßend! Ich laß' mich doch nicht einschüchtern!“ oder: „Ich finde diese Bemerkung einfach lächerlich und denke: Es ist offensichtlich sinnlos, mit Herrn (X) zu diskutieren!“

3. Die Versuchspersonen der Kontrollgruppe erhielten keine Reaktions-schilderungen (D). Die Situationsbeschreibungen endeten mit der Bemerkung (C).

Die Kombination von Namen (X) und Themen (B1, B2) einerseits, Bemerkungen (C) und Reaktionen (D) andererseits wurde systematisch variiert. Die Verbindung von (X) und (B1, B2) sowie die zwischen (C) und (D) war fixiert, da eine vollständige Variation aller Parameter die Anzahl der Bedingungszuweisungen im Verhältnis zur Versuchspersonenanzahl beträchtlich erhöht hätte. Die Reihenfolge der Vergabe der beiden „negativen“ und „positiven“ Situationen erfolgte nach den Mustern: negative — positive — negative — positive Situationsschilderung, oder beginnend mit einer positiven und endend mit einer negativen.

Jede einzelne Situationsschilderung wurde zunächst vollständig präsentiert. Dann wurden die Versuchspersonen informiert, daß die Situation, die eben beschrieben wurde, nun aufgegliedert nach ihrem Verlauf nochmals beschrieben werden würde. Dabei wurden sie instruiert, die Schilderungen aufmerksam zu lesen und sich die beschriebene Situation, also das, was Herr (X) zu ihnen sagt, vor allem aber ihre eigene Reaktion möglichst genau vorzustellen und nachzufühlen. Die Versuchsperson sollte sich wirklich in die beschriebene Lage versetzen und tatsächlich so denken und fühlen. Sie sollte erst dann weitermachen, wenn sie das Gefühl hätte, daß sie sich in die beschriebene Lage gut eingefühlt hätte.

Nach diesen Instruktionen zur Empathie wurde nochmals der Text der Situation in zwei Teilen präsentiert: zuerst die Diskussion mit Herrn (X)

über ein Thema (B1, B2), dann der zweite Teil, bestehend aus der Bemerkung (C) und der darauffolgenden eigenen Reaktion (D).

Am Ende jeder wiederholten Situationsschilderung wurden — um der cover story gerecht zu werden — den Versuchspersonen Fragen nach der Bemerkung (C) und der eigenen Reaktion (D) vorgelegt: aus den drei Alternativen zu (C) bzw. (D) sollte die richtige herausgefunden werden.

In der Kontrollgruppe, bei der die Schilderung der eigenen Reaktionen (D) wegfiel, wurde statt der Frage nach der „richtigen“ Reaktion die Versuchsperson gebeten, auf einer sechsstufigen Skala anzugeben, wie häufig es ihrer Meinung nach bei Diskussionen zwischen zwei Personen zu solchen oder ähnlichen Situationen, wie sie eben beschrieben wurden, käme.

Zwischen der ersten und der zweiten Situationsschilderung wurden der Versuchsperson ihre angeblichen Meßwerte rückgemeldet und mitgeteilt, daß es ihr gut gelungen wäre, sich in die beschriebene Situation einzufühlen, daß sie jedoch ihre Konzentration und ihr Einfühlungsvermögen sicher noch verbessern könnte.

Zwischen der zweiten und dritten Situationsschilderung wurde die Versuchsperson gebeten, weiterhin ihr Möglichstes zu geben und sich in die beschriebene Situation und ihre eigene Reaktion total einzufühlen und zu konzentrieren.

Zwischen der dritten und der letzten Situationsschilderung sollte die Versuchsperson angeben, was ihrem Eindruck nach ihre Meßwerte im Bio-System anzeigten, ob ihre Meßwerte anzeigten, daß ihr Einfühlungsvermögen und ihre Konzentration „sehr gut“, „eher gut“, „eher schlecht“ oder „sehr schlecht“ wären. Nach einer Pause von 30 Sekunden erhielt die Versuchsperson bei „guter“ Selbsteinschätzung die Rückmeldung, daß sie sich richtig eingeschätzt hätte, daß ihre Meßwerte anzeigten, daß sie schon recht gut in Form wäre, bei schlechter Selbsteinschätzung, daß die Versuchsperson irrte, daß ihr Einfühlungsvermögen und ihre Konzentration laut Meßwerte besser wären, als sie vermutete.

Nach der vierten Situationsschilderung wurde das erste Experiment für beendet erklärt und sofort mit dem zweiten begonnen.

Durch die verbale Simulation von einstellungsdiskrepanten Diskussionen, in denen — genau wie im späteren Experiment — der Contrapart der Versuchsperson eine emotional getönte Bemerkung zur Versuchsperson macht, sollte sie auf das jeweilige charakteristische Reaktionsmuster — sich in der eigenen Meinung bestätigt fühlen bei positiven Bemerkungen bzw. sich verunsichert fühlen und nachgeben bei negativen Bemerkungen in der experimentellen Bedingung der Verstärkungsorientierung einerseits, Abrücken von dem freundlich quittierten Standpunkt als Folge von erhöhter

Zuneigung bzw. Beharren auf dem unfreundlich quittierten Standpunkt als Folge von erhöhter Abneigung in der experimentellen Bedingung der Ausgleichsorientierung andererseits — eingestimmt werden.

Die scheinbare Messung des Einfühlungsvermögens über „objektive“ physiologische Parameter sollte diese Einstimmung verstärken (vgl. die Methode des „boguspipeline“: Jones & Sigall, 1971; Quigley-Fernandez & Tedeschi, 1978).

Obwohl in der vorliegenden Studie nur die Wirkungsweise unfreundlicher Bemerkungen untersucht werden sollte, wurden auch positive, freundliche Bemerkungen und die entsprechenden Reaktionen gewählt. Die ausschließliche Verwendung von negativen Situationen hätte den berechtigten Einwand hervorgerufen, daß die Versuchspersonen durch die Instruktion — unabhängig von einer allgemeinen Verstärkungs- oder Ausgleichsorientierung — nur ein generelles Nachgeben oder Beharren auf dem eigenen Standpunkt in der strittigen Sache gelernt hätten.

Variation des Diskussionsstils. In dem unmittelbar darauffolgenden — als „zweites“ Experiment deklarierten — Teil wurde den Versuchspersonen gesagt, daß es um die Erforschung von einigen Fragen zur Personenwahrnehmung ginge. Die zentrale Frage betreffe die Untersuchung von Unterschieden in der Personenwahrnehmung zwischen den Geschlechtern. Dies wäre ein Versuch festzustellen, ob es solche Unterschiede zwischen Frauen und Männern gäbe und wenn ja, welche. Dasselbe Experiment, an dem sie, die Versuchsperson, jetzt teilnahmen, würde in einiger Zeit mit weiblichen Versuchspersonen wiederholt werden.

Im Anschluß daran wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, daß sie im Verlaufe des Experiments einen kurzen Ausschnitt aus einer Tonbandaufnahme einer Diskussion zwischen zwei Herren über das Thema der Arbeitszeitverkürzung hören würden. Nach einer kurzen Ausführung über die Möglichkeit, Arbeitsplätze durch Arbeitszeitverkürzung zu schaffen, wurde die Einstellung der Vpn auf einer sechsstufigen Skala (1 = vollkommen dafür, ... 6 = vollkommen dagegen) sowie das Ausmaß, in dem sich die Versuchsperson ihrer Einstellung sicher war (1 = vollkommen unsicher, ... 6 = vollkommen sicher), erhoben. Danach erfuhren die Versuchspersonen, daß einer der beiden Herren Arbeitszeitverkürzung für die wahrscheinlich richtige Lösung des Problems der Arbeitslosigkeit, der andere die Arbeitszeitverkürzung für eher nicht zielführend hielt. Danach folgten Instruktionen zur Empathie. Die Versuchspersonen wurden angewiesen, sich in der kommenden Tonbandaufnahme den Sprecher, Herrn „A“, anzuhören und sich dabei in seinen Diskussionspartner Herrn „M“ einzufühlen. Diese Instruktion wurde aus einem vorhergehenden Experiment (Wagner et al., 1981/82), in dem die Versuchsperson eine Videoaufzeichnung einer

von Schauspielern simulierten Diskussion über Arbeitszeitverkürzung sahen, übernommen.

Am Ende der Instruktion, sich in die Rolle des Diskussionspartners einzufühlen, wurden die Versuchspersonen angewiesen, die Kopfhörer, die neben dem Terminal bereitlagen, aufzusetzen und sich die Tonbandaufnahme anzuhören. Je nach Einstellung zur Arbeitszeitverkürzung hörte die Versuchsperson die ca. drei Minuten dauernde gegnerische Stellungnahme des Herrn „A“ an, die je nach Bedingungszuweisung mit unfreundlichen Bemerkungen an den Diskussionspartner versehen oder ohne solche war.

Abhängige Variable. Nach der Präsentation des Diskussionsausschnittes der Tonbandaufnahme sollte die Versuchsperson angeben, welche Meinung ihrem Eindruck nach Herr „A“ in bezug auf die Arbeitszeitverkürzung vertreten habe, welche Meinung sie selbst nun vertrete (jeweils auf einer sechsstufigen Skala anzugeben: 1 = vollkommen dafür, ... 6 = vollkommen dagegen) und wie sicher sie sich ihres Standpunktes wäre (wie beschrieben).

Danach folgte die Überprüfung der Manipulation auf zweierlei Art:

(1) Die Versuchsperson sollte angeben, in welcher Weise ihrer Meinung nach der Diskussionspartner von Herrn „A“ — der Zuhörer, Herr „M“ — auf dessen Stellungnahme reagieren würde. Unter vier möglichen Reaktionsalternativen sollte die Versuchsperson jene auswählen, die sie für die wahrscheinlichste hielt. Zwei dieser Alternativen sollten verstärkungsorientierte Reaktionsweisen — in schwächerer und stärkerer Ausprägung — wiedergeben, die beiden anderen ausgleichsorientierte, ebenfalls in verschieden starker Ausprägung.

In der experimentellen Bedingung „verbaler Unfreundlichkeit“ wurden folgende vier Alternativen angeführt:

Herr „M“ ist sich seiner Meinungen nicht mehr ganz sicher. (= verstärkungsorientierte Reaktion, schwach)

Herr „M“ sieht ein, daß seine Meinungen nicht zutreffend sind. (= verstärkungsorientierte Reaktion, stark)

Herr „M“ findet das Verhalten von Herrn „A“ unangemessen. (= ausgleichsorientierte Reaktion, schwach)

Herr „M“ fühlte sich durch das Verhalten von Herrn „A“ provoziert und verärgert. (= ausgleichsorientierte Reaktion, stark)

In der Kontrollbedingung sollten die Versuchspersonen zwischen folgenden vier Alternativen wählen:

Herr „M“ freut sich, daß Herr „A“ seine Meinungen zu akzeptieren scheint. (= verstärkungsorientierte Reaktion, schwach)

Herr „M“ fühlt sich in seinen Meinungen bestätigt und bestärkt. (= verstärkungsorientierte Reaktion, stark)

Herr „M“ findet, daß Herr „A“ ein guter Gesprächspartner ist, dessen Meinung Beachtung verdient. (= ausgleichsorientierte Reaktion, schwach)

Herr „M“ ist nun bereit, sich gegenüber Herrn „A“ entgegenkommend zu verhalten. (= ausgleichsorientierte Reaktion, stark)

(2) Eine weitere Überprüfung der Manipulation sollte über die inhaltliche Analyse der schriftlichen Antworten der Versuchspersonen erfolgen, in denen sie angewiesen wurden niederzuschreiben, was sie anstelle des Diskussionspartners von Herrn „A“ geantwortet hätten.

Außer den bereits angeführten abhängigen Variablen wurden noch folgende Maße zum Komplex der Einstellungsänderung erhoben: die Versuchsperson sollte angeben, wie überzeugend die Argumentation des Sprechers gewesen sei (1 = gar nicht überzeugend, ... 5 = sehr überzeugend) und wie ähnlich die Ansichten und Meinungen des Sprechers verglichen mit denen der Versuchsperson seien (1 = sehr verschieden, ... 6 = sehr ähnlich). Zusätzlich wurden einige Maße zur Personbewertung des Sprechers und zur Attribution seines Verhaltens erhoben.

Nach der Frage, wie freundlich bzw. wie unfreundlich der Sprecher gewesen sei (1 = sehr unfreundlich, ... 6 = sehr freundlich), wurden vier mögliche Ursachen für die Freundlichkeit/Unfreundlichkeit vorgegeben und die Versuchsperson gebeten, sie miteinander in bezug auf ihre Wahrscheinlichkeit zu vergleichen. Danach sollte sie für jede angeführte Ursache eine Wahrscheinlichkeitsschätzung abgeben (Herr „A“ war: 1 = keinesfalls deshalb, ... 5 = ganz sicher deshalb freundlich/unfreundlich). Die vier angeführten Attributionen verlegten die Ursache der Emotion entweder in die Person des Sprechers:

Herr „A“ war deshalb freundlich/unfreundlich,

weil er von sich aus ein freundlicher/unfreundlicher Mensch ist (1),

weil er so seinen Diskussionspartner zu gewinnen/einzuschüchtern hoffte (2),

oder in die Person des Partners:

weil auch sein Diskussionspartner freundlich/unfreundlich war (3),

oder in die Sache:

weil ihm die Argumente seines Diskussionspartners gefielen/mißfielen (4).

Außer der bereits angeführten Frage, wie freundlich bzw. unfreundlich Herr „A“ gewesen sei, wurde die Versuchsperson gefragt, wie sympathisch (1 = sehr unsympathisch, ... 6 = sehr sympathisch), aktiv (1 = sehr passiv, ... 6 = sehr aktiv), interessant (1 = sehr langweilig, ... 6 = sehr interessant), intelligent (1 = sehr unintelligent, ... 6 = sehr intelligent) und angenehm (1 = sehr unangenehm, ... 6 = sehr angenehm) der Sprecher gewesen sei.

Außerdem wurden die Versuchspersonen, die den Sprecher als „unfreundlich“ erlebt hatten, gebeten anzugeben, ob sie diese Unfreundlichkeit als berechtigt (1 = gar nicht berechtigt, ... 5 = sehr berechtigt) und als verletzend (1 = gar nicht verletzend, ... 5 = sehr verletzend) empfunden hätten.

Zur differenzierten Erfassung der Einstellung der Versuchspersonen zur Arbeitszeitverkürzung wurden, dem Modell von Vroom (1964) folgend, am Ende des Versuchs zwölf Fragen zur Bewertung von damit im engem Zusammenhang stehenden Einstellungsobjekten, die auch in den Stellungnahmen in den Tonbandaufnahmen angesprochen worden waren, und nach der Beziehung, die diese Einstellungsobjekte zur Arbeitszeitverkürzung hätten, vorgelegt.

Das Modell von Vroom geht von der Annahme aus, daß sich die Einstellung zu einem bestimmten Objekt aus zwei Determinanten, die in einer Ziel-Mittel-Relation zueinander stehen, zusammensetzt: nämlich 1. aus den kognizierten Instrumentalitäten, die dieses Objekt (in unserem Fall die „Arbeitszeitverkürzung“) zur Erreichung bestimmter Zustände (also z.B. Wirtschaftswachstum, Arbeitslosigkeit, etc.) hat und 2. den Valenzen dieser Zustände.

Als relevante Zustände wurden ausgewählt: Arbeitslosigkeit (1), Wirtschaftswachstum (2), Aufrechterhaltung des Lebensstandards (3), wirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit (4), Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen (5), Aufrechterhaltung des bisherigen Angebots an Waren und Dienstleistungen (6), Inflation (7), Erhaltung der Kleinbetriebe (8), Aufrechterhaltung bzw. Verbesserung der Lebensqualität (9), Förderung der Weiterbildung (10), Pflege familiärer und freundschaftlicher Beziehungen (11) und Verbesserung des Gesundheitszustandes der arbeitenden Bevölkerung (12).

Die Versuchspersonen sollten ihre Valenzen zu den einzelnen Zuständen auf einer siebenstufigen Skala (1 = sehr schlecht, ... 7 = sehr gut) angeben. Im Anschluß daran wurde jeder der angeführten Zustände zur Arbeitszeitverkürzung in Beziehung gesetzt, also danach gefragt, ob Arbeitszeitverkürzung auf den jeweiligen Zustand einen hemmenden oder einen begünstigenden Einfluß hätte (1 = sehr hemmender Einfluß, ... 7 = sehr begünstigender Einfluß).

Die Valenzen und Instrumentalitäten wurden zu einem Gesamtmaß (vgl. Vroom, 1964, S. 14 ff.) zusammengefaßt:

$$\text{Einstellung} = \sum_{k=1}^n \text{Valenz}_k \star \text{Instrumentalität}_k$$

Zur Berechnung des Gesamtmaßes einer Versuchsperson wurden vom Skalenwert jeder der 12 Valenzen und Instrumentalitäten 4 Punkte abgezogen

gen (dadurch wurde eine Skala, die von $-3 =$ „sehr schlecht“ im Falle einer Valenz bzw. „sehr hemmender Einfluß“ im Falle einer Instrumentalität bis $3 =$ „sehr gut“ bzw. „sehr fördernder Einfluß“ reichte, erzielt) und die so transformierten Werte in die o.a. Formel eingesetzt. Das so berechnete Gesamtmaß konnte somit Werte zwischen 9 (was eine äußerst positive Einstellung zur Arbeitszeitverkürzung bezeichnete) und -9 (extrem negative Einstellung zur Arbeitszeitverkürzung) annehmen.

Die Fragen, die die Einstellung zur Arbeitszeitverkürzung betrafen, wurden zwei Wochen nach dem Versuch in einer Nachbefragung nochmals erhoben.

Nach den Fragen zu Valenzen und Instrumentalitäten des Einstellungskomplexes der Arbeitszeitverkürzung war der Versuch beendet. Die Versuchspersonen wurden erst nachdem die Versuche insgesamt abgeschlossen worden waren aufgeklärt, da sonst zu befürchten stand, daß sich die eher drastische Täuschung (physiologische Ableitungen) herumgesprochen hätte. Die abschließende Aufklärung ergab, daß keine der Versuchspersonen die Täuschung durchschaut hatte.

Ergebnisse

Manipulationswirkung. Für den ersten Test der Manipulationswirkung wurden die Reaktionen der Versuchspersonen auf einer vierstufigen Skala von „starker Verstärkungsorientierung“ (= 1) bis hin zu „starker Ausgleichsorientierung“ (= 4) angeordnet. Die entsprechenden Mittelwerte sind in Tabelle 1 abzulesen. Zwar weisen die Mittelwerte der einzelnen Orientierungsbedingungen in die entsprechende Richtung, die Unterschiede sind jedoch nicht signifikant ($F_{2,69} = .69$, n.s. bzw. $F_{2,33} = 1.71$, n.s. für aggressive Bedingungen allein).

Tabelle 1

Vermutung über die Reaktion des (fiktiven) Diskussionspartners auf den neutral bzw. unfreundlich argumentierenden Sprecher.

	Diskussionsstil	
	neutral	unfreundlich
Verstärkungsorientierung	2.75	2.83
Ausgleichsorientierung	2.58	3.25
Kontrollgruppe	2.79	3.42

Anmerkung:

1 = betont verstärkungsorientiert 4 = betont ausgleichsorientiert

Ein Mangel dieser Tests der Manipulationswirkung bestand darin, daß in den Testfragen jeweils berücksichtigt wurde, ob die Versuchsperson einen unfreundlichen oder einen emotional neutralen Diskussionspartner hatte. Die Verwendung von einheitlichen Items wäre sicherlich korrekter gewesen.

Eine weitere Überprüfung der Manipulationseffekte erfolgte über die inhaltliche Auswertung der schriftlichen Antworten der Versuchspersonen auf die Stellungnahme des Diskussionsgegners. Enthielt diese Antwort außer sachlichen Argumenten zum Thema auch darüber hinausgehende Bemerkungen, die die Person des Diskussionsgegners bzw. deren Diskussionsstil betrafen, wurde angenommen, daß die Versuchsperson ausgleichsorientiert reagierte, sonst verstärkungsorientiert. Beispiele für solche Bemerkungen sind etwa: „Sie wollen nur versuchen, andere zu beeinflussen und zu manipulieren ...“, „Sie haben eine Meinung, die Sie auch gut anderen näher bringen können ...“, „Ich finde, daß Sie zumindest versucht haben, sehr stichhaltig zu argumentieren ...“ oder „Außerdem finde ich Ihre Art zu diskutieren nicht angebracht ...“ usw. Diese Vorgangsweise ist in der inhaltlichen Fassung des Konstrukts „Ausgleichs- vs. Verstärkungsorientierung“ und seiner Operationalisierung durch die Manipulationsinstruktionen begründet. Die Perspektive des Ausgleichsorientierten umfaßt die gesamte Beziehung zum Diskussionspartner — sowohl dessen inhaltliche Stellungnahme als auch sein Interaktionsverhalten — während die Perspektive des Verstärkungsorientierten auf das Selbst bezogen ist. So sollten die Versuchspersonen durch die Instruktionen zur Erzeugung von Verstärkungsorientierung lernen, die sozial-emotionale Bemerkung (positiver bzw. negativer Art) ausschließlich auf ihre Einstellung zum Diskussionsthema zu beziehen.

Die Ergebnisse der Zuordnung sind, aufgegliedert nach den Versuchsbedingungen, in Tabelle 2 ersichtlich. Eine Überprüfung der Übereinstimmung zwischen der Kategorisierung als verstärkungsorientiert bzw. ausgleichsorientiert durch die Codierung und der tatsächlichen Zugehörigkeit zu einer der beiden experimentellen Bedingungen spricht für die Wirksamkeit der Manipulation ($\chi^2 = 6.76, p < .01$).

Attribution des Diskussionsstils (Hypothese 1). Unter Ausgleichsorientierung (und in der Kontrollbedingung) neigen die Versuchspersonen stärker dazu, die Unfreundlichkeit des aggressiven Sprechers auf den Partner, mit dem sie sich laut Anweisung identifizieren sollten, zurückzuführen als unter Verstärkungsorientierung ($\bar{X} = 2.08$ vs. $\bar{X} = 1.58$; $F_{1,22} = 3.39, p < .10$). Außerdem ist die Korrelation zwischen der Beurteilung der Freundlichkeit des Sprechers und deren Rückführung (Attribution) auf das Partnerverhalten unter Ausgleichsorientierung mit $r(12) = -.61$ negativ, unter Verstär-

Tabelle 2
Ergebnisse der Codierungen der schriftlichen Antworten der Versuchspersonen

		Experimentelle Bedingung		
		Verstärkungsorientierung	Ausgleichsorientierung	Kontrollgruppe
Codierung	Verstärkungsorientierung	n = 16	n = 7	n = 10
	Ausgleichsorientierung	n = 8	n = 17	n = 14
		n = 24	n = 24	n = 24

kungsorientierung dagegen mit $r(12) = .53$ positiv; dieser Unterschied ist signifikant ($p < .01$). Mittelwerte, Standardabweichungen und Korrelationen der Variablen „Freundlichkeit des Sprechers“ und „Attribution der Freundlichkeit des Sprechers“ finden sich in Tabelle 3.

Kurzfristige Einstellungsänderung (Hypothese 2). Von den verschiedenen Maßen der Einstellungsänderung erwies sich die Differenz zwischen der

Tabelle 3
Mittelwerte, Standardabweichungen und Korrelationen der Variablen „Freundlichkeit des Sprechers“ und „Attribution der Freundlichkeit“

	Freundlichkeit des Sprechers (X_1)		Attribution der Freundlichkeit (X_2)		$r(X_1, X_2)$
	\bar{X}_1	s	\bar{X}_2	s	
Neutraler Diskussionsstil					
Verstärkungsorientierung	3.42	1.24	2.42	.67	.65
Ausgleichsorientierung	3.58	1.62	2.67	.65	.46
Kontrollgruppe	4.00	1.21	3.17	.94	.55
Aggressiver Diskussionsstil					
Verstärkungsorientierung	1.83	.39	1.58	.51	.53
Ausgleichsorientierung	1.83	.72	2.08	.79	-.61
Kontrollgruppe	1.92	.67	2.25	.97	-.11

Anmerkung: 1 = sehr unfreundlich, 6 = sehr freundlich
1 = Sprecher war keineswegs deshalb, 5 = Sprecher war ganz sicher deshalb freundlich bzw. unfreundlich, weil auch ein Diskussionspartner freundlich bzw. unfreundlich war.

vor und unmittelbar nach der Diskussion skalierten Einstellung zur Arbeitszeitverkürzung sowie zwischen der vor und unmittelbar nach der Diskussion skalierten Sicherheit der eigenen Meinung als unbrauchbar, da die Versuchspersonen fast durchwegs ihre ersten Einstufungen beibehielten. Es wurden daher zur Überprüfung der Hypothesen nur jene Maße verwendet, die nicht bereits vor der Diskussion, sondern nur unmittelbar nach der Diskussion erhoben worden waren, nämlich Einstufungen a) der Überzeugungskraft der Argumente des Sprechers, b) der Ähnlichkeit zwischen dem Standpunkt des Sprechers und dem der Versuchsperson, c) des Beitrags der Arbeitszeitverkürzung zur Schaffung neuer Arbeitsplätze („Arbeitsplatzförderung“). Die zuletzt genannte Variable, für die auch Meßwerte aus der zwei Wochen später durchgeführten Nachbefragung vorliegen, betrifft einen von 12 Aspekten der Tauglichkeit der Arbeitszeitverkürzung für verschiedene Ziele (vgl. S. 414). Nachdem sich in einer Analyse des globalen Maßes (der Summe aus Produkten von Valenzen und Instrumentalitäten) keine signifikanten Unterschiede zwischen den Bedingungen gezeigt hatten, wurde dieser Aspekt a priori (d. h. ohne Kenntnis der einzelnen Ergebnisse der 12 Komponenten des globalen Maßes) ausgewählt, weil in der präsentierten Diskussion hauptsächlich davon die Rede war.

Als Kovariate wird die Anfangseinstellung zur Arbeitszeitverkürzung verwendet. Zwar wurde die Anfangseinstellung erst nach der Manipulation der interpersonellen Orientierung erhoben. Wir erachteten aber das Risiko einer Beeinflussung der Anfangseinstellung durch die Manipulation für gering, so daß uns die Verwendung der Anfangseinstellung als Kovariate gerechtfertigt erschien. Von den Werten der Gegner der Arbeitszeitverkürzung wurden jeweils 7 Punkte abgezogen. Es gibt daher in dieser Variablen nur Werte zwischen 1 (Auffassung der Versuchsperson stark gegensätzlich zu der des Diskussionspartners) und 3 (Auffassung der Versuchsperson schwach gegensätzlich).

Von den Meßwerten der Variablen „Arbeitsplatzförderung“ werden bei den Befürwortern der Arbeitszeitverkürzung jeweils 8 Punkte abgezogen. Nach dieser Umpolung ist diese Variable ein geeignetes Maß für den Einfluß der Argumentation des Gegners: je größer der Wert, desto größer der Einfluß. Die Korrelationen der verschiedenen Operationalisierungen der Einstellung zum Diskussionsthema (berechnet aus den Summen der Varianzen der Kovarianzen innerhalb der Zellen) finden sich in Tabelle 4.

Abb. 1 zeigt die vom Einfluß der Kovariaten bereinigten Mittelwerte der drei Operationalisierungen des Sprechereinflusses.

Die Hypothese bezüglich der spezifischen Art von Wechselwirkung zwischen Orientierung der Versuchspersonen und Diskussionsstil des Sprechers hat sich im wesentlichen nur in der Variablen „Überzeugungskraft“ bestätigt. Der unfreundliche Sprecher hat den größten Einfluß auf verstär-

Tabelle 4
Korrelationen (innerhalb der experimentellen Bedingungen) der Einstellungsänderung

	(1)	(2)	(3)	(4)
(1) Anfangseinstellung				
(2) Standpunktähnlichkeit	.56			
(3) Überzeugungskraft	.39	.42		
(4) Arbeitsplatzförderung A ¹⁾	.21	.21	.08	
(5) Arbeitsplatzförderung B ²⁾	.05	.11	-.04	.72

- 1) Unmittelbar nach der Präsentation des Diskussionsausschnittes.
2) Nachbefragung (zwei Wochen später)

kungsorientierte Versuchspersonen, den geringsten auf ausgleichsorientierte Versuchspersonen, während die Werte für die Versuchspersonen der Kontrollgruppe dazwischen liegen. Im Einfluß des neutralen Sprechers ist kein Unterschied zwischen Verstärkungs- und Ausgleichsorientierung. Überraschenderweise ist der Einfluß des neutralen Sprechers auf die Kon-

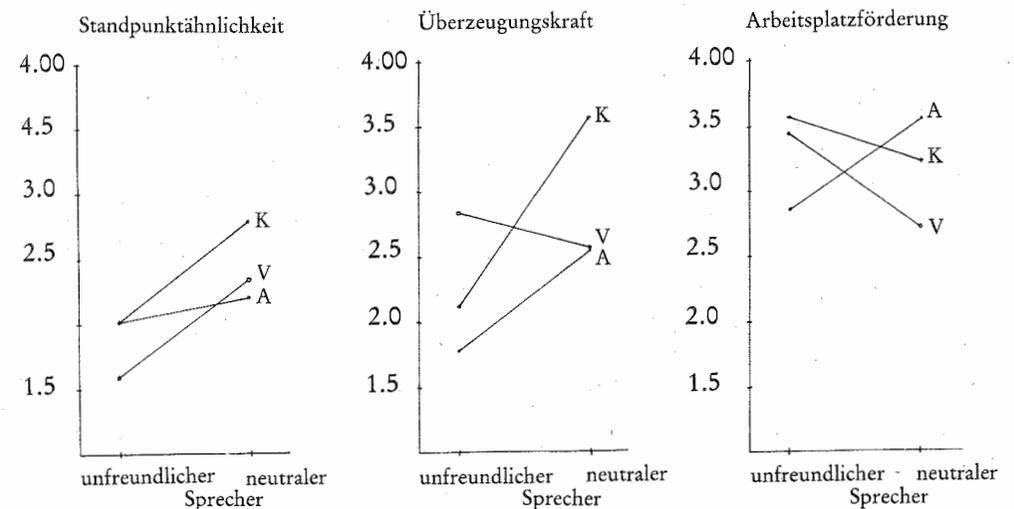


Abb. 1

Effekte des Diskussionsstils des Sprechers (unfreundlich—neutral) auf drei Operationalisierungen des Sprechereinflusses, differenziert nach Verstärkungsorientierung (V), Ausgleichsorientierung (A) und Kontrollgruppe (K); bereinigt von der Kovariation mit der Anfangseinstellung.

trollgruppe wesentlich größer als auf die beiden Versuchsgruppen. In diesem Punkt widerspricht das Ergebnis der Vorhersage.

In der Variablen „Arbeitsplatzförderung“ findet sich zwar auch eine Wechselwirkung zwischen Orientierung und Diskussionsstil; das Muster dieser Wechselwirkung unterscheidet sich aber von dem der Variablen „Überzeugungskraft“. Für beide gilt die Aussage, daß ein unfreundlicher im Vergleich zu einem neutralen Diskussionsstil den Einfluß des Sprechers auf verstärkungsorientierte Versuchspersonen erhöht, auf ausgleichsorientierte mindert. Entgegen der Vorhersage liegen die Werte der Kontrollgruppe beim unfreundlichen Sprecher nicht zwischen denen der beiden Versuchsgruppen, und verstärkungsorientierte Versuchspersonen unterscheiden sich von ausgleichsorientierten Versuchspersonen im Einfluß, den ein neutraler Sprecher auf sie ausübt.

Ganz und gar unvereinbar mit der ersten Hypothese ist das Ergebnis der Variablen „Standpunktähnlichkeit“. In allen Bedingungen wird der Standpunkt des neutral argumentierenden Sprechers als dem eigenen ähnlicher eingestuft als der des unfreundlichen Sprechers (Haupteffekt Diskussionsstil ($F_{1,59} = 8,23$, $p = .006$). Verstärkungsorientierte Versuchspersonen haben entgegen der Vorhersage niedrigere Werte beim unfreundlichen Sprecher als beim neutralen.

Beständigkeit der Einstellungsänderung (Hypothese 3). Wie erwartet, erwiesen sich die von einem aggressiven Diskussionsstil unter Verstärkungsorientierung ausgelösten Einstellungsänderungen nicht als beständig. Dem neutralen Sprecher kommen verstärkungsorientierte Versuchspersonen in der Beurteilung der Tauglichkeiten von Arbeitszeitverkürzung als Mittel der Arbeitsplatzförderung bis zur Nachbefragung noch weiter entgegen, widerrufen aber das anfängliche Entgegenkommen gegenüber dem aggressiven Sprecher ($\bar{X} = .58$ vs. $\bar{X} = -.08$; $t = 2,42$; $p < .05$). Ein derartiger Unterschied zwischen neutraler und aggressiver Bedingung findet sich bei den ausgleichsorientierten Versuchspersonen nicht ($\bar{X} = -.17$ vs. $\bar{X} = -.08$). Ergänzend sei noch angemerkt, daß die Korrelation zwischen kurzfristig und langfristig gemessenen Einstellungen in der neutralen Bedingung $r(36) = .83$, in der aggressiven Bedingung dagegen $r(36) = .56$ beträgt. Der Unterschied ist signifikant ($z = 2,22$; $p < .05$ zweiseitig).

Diskussion

Diese Untersuchung sollte klären, unter welchen Bedingungen ein aggressiver Argumentationsstil einen Zuhörer, der gleicher Auffassung wie der angegriffene Diskussteilnehmer ist und sich mit diesem identifi-

ziert, dazu veranlaßt, den angegriffenen Standpunkt zu verlassen oder aber erst recht auf seinem Standpunkt zu beharren. Wir nahmen an, daß Menschen je nach ihrer interpersonellen Orientierung in unterschiedlichem Maße dazu neigen, weiteren Angriffen durch Nachgeben aus dem Wege zu gehen oder dem Angreifer verstärkt Widerstand zu leisten. Im vorliegenden Experiment wurden die Versuchspersonen dadurch entweder in die eine oder in die andere Verfassung gebracht, daß sie angewiesen wurden, anhand von Situationsbeschreibungen sich eine der beiden Reaktionsweisen möglichst lebhaft vorzustellen. Wir erwarteten, daß die so induzierte Ausrichtung (Verstärkungs- bzw. Ausgleichsorientierung) eine gewisse Zeit erhalten bleibt und die Art der Bewältigung von Angriffen gegen die eigene Meinung bestimmt.

Die mit Hypothese 1 vorhergesagte Wechselwirkung zwischen Diskussionsstil des Sprechers und Orientierung der Versuchsperson in der Wahrnehmung und Attribution des Diskussionsstils hat sich bestätigt. Ausgleichsorientierte sehen in den emotionalen Äußerungen eher als verstärkungsorientierte Versuchspersonen eine Antwort auf gleichartige emotionale Äußerungen eines (fiktiven) Gesprächspartners. Zwar geht es hier zunächst nur darum, wie sich die Versuchspersonen das soziale Verhalten des Sprechers erklären. Es liegt aber wegen der Identifikation der Versuchsperson mit dem Partner des Sprechers nahe, in diesen Erklärungen zugleich eine Projektion der eigenen Gefühle gegenüber dem Sprecher zu sehen.

Die mit Hypothese 2 vorhergesagte Wechselwirkung zwischen Diskussionsstil und Verstärkungs- bzw. Ausgleichsorientierung hat sich in den zwei von drei verschiedenen Einflußmaßen im wesentlichen bestätigt: im Vergleich zum neutral argumentierenden Sprecher ist der Einfluß eines aggressiven Sprechers bei verstärkungsorientierten Zuhörern größer, bei ausgleichsorientierten Versuchspersonen dagegen geringer. Die vorhergesagte spezifische Form der Wechselwirkung (Unterschied der beiden Gruppen nur in der aggressiven Bedingung) zeigt sich jedoch nur in der Beurteilung der Überzeugungskraft der Argumente.

Daß die Ergebnisse in der abhängigen Variablen „Standpunktähnlichkeit“ davon abweichen, bedarf weiterer Überlegungen. Verstärkungsorientierte Versuchspersonen erreichen hier einen unerwartet niedrigen Wert. Man könnte vermuten, daß Versuchspersonen infolge der anweisungsgemäßen Einfühlung in ein verstärkungsorientiertes Modellverhalten den Verhaltensstil des aggressiven Sprechers insofern als ganz besonders unähnlich erleben, als sie seine Feindseligkeit nicht erwidern, sondern sich eher einschüchtern lassen. Gemäß dem Konsistenzprinzip könnte daraus folgen, daß nicht nur der Verhaltensstil, sondern auch der Standpunkt des Sprechers als ganz und gar unähnlich erlebt wird. Versuchspersonen, die auf Ausgleichsorientierung eingestimmt sind, scheinen den Standpunkt des

Sprechers im Vergleich zu den verstärkungsorientierten Versuchspersonen als weniger unähnlich zu erleben, weil sie geneigt sind, sich ähnlich feindselig wie der Sprecher zu verhalten. Dies stimmt auch damit überein, daß ausgleichsorientierte Versuchspersonen eher als verstärkungsorientierte Versuchspersonen dazu tendieren, die Unfreundlichkeit des Sprechers extern zu attribuieren, d.h. hier auf die Unfreundlichkeit seines Gesprächspartners (mit dem sich die Versuchsperson identifiziert) und auf seine Argumente zurückzuführen.

Des weiteren spricht für diese Deutung, daß bei den auf Ausgleichsorientierung eingestimmten Versuchspersonen die Korrelation zwischen Freundlichkeit des Sprechers und Überzeugungskraft seiner Argumente positiv, die zwischen Freundlichkeit des Sprechers und Ähnlichkeit seines Standpunkts dagegen schwach negativ ist.

Interessant ist in diesem Zusammenhang noch, daß die Beurteilung der Standpunktähnlichkeit in der aggressiven Bedingung deutlich höher mit der Anfangseinstellung korreliert als die Beurteilung der Überzeugungskraft der Argumente. Dies spricht nicht nur für die unterschiedliche Bedeutung der beiden immerhin mit $r = .46$ korrelierenden Variablen, sondern läßt auch vermuten, daß die Variable Standpunktähnlichkeit die vom aggressiven Sprecher ausgelösten Anpassungsvorgänge nicht adäquat abbildet.

Unerklärlich bleibt, wieso die Kontrollgruppe (jene Versuchspersonen, die weder auf Verstärkungs- noch auf Ausgleichsorientierung eingestimmt waren) in der Variablen „Arbeitsplatzförderung“ dem unfreundlichen Sprecher mehr Einfluß gewährt als dem neutralen, während das Gegenteil in der Variablen „Überzeugungskraft“ der Fall ist. Dies spricht dagegen, die beiden Variablen „Überzeugungskraft“ und „Arbeitsplatzförderung“ als äquivalente Indikatoren des Sprechereinflusses zu interpretieren, zumal die Korrelation zwischen den beiden Variablen, innerhalb der experimentellen Bedingungen berechnet und zusammengefaßt, nicht höher als $r = .08$ ist¹). Derartige Unstimmigkeiten schränken die Aussagekraft der Ergebnisse ein.

Es erweist sich im übrigen als Nachteil, daß Ausgleichs- bzw. Verstärkungsorientierung nur experimentell induziert und nicht auch als Persönlichkeitsmerkmal erfaßt wurden. Klarere Ergebnisse erbrachte eine weitere Untersuchung (Kirchler & Brandstätter, 1983), in der diese Konstrukte sowohl als Disposition der Person als auch als Merkmal der sozialen Anregungsbedingungen operationalisiert wurden.

In der vorliegenden Untersuchung gingen wir im übrigen noch davon aus, daß person- und anregungsbedingte Verstärkungs- bzw. Ausgleichs-

1) Zusammengefaßt über die beiden Kontrollbedingungen beträgt die Korrelation der beiden Variablen $r(24) = .41$, ein Hinweis auf mangelnde Homogenität der Varianz-Kovarianz-Matrizen.

orientierung bei freundlichem und unfreundlichem Partnerverhalten gleichermaßen wirksam ist. Erste Erfahrungen mit einem Fragebogen zur interpersonellen Orientierung legen jedoch die Vermutung nahe, daß sich Personen und Anregungsbedingungen darüber hinaus noch darin unterscheiden, ob sie für freundliches oder für unfreundliches Partnerverhalten besonders sensibel bzw. bedeutsam sind²). Wenn die Befunde dieser Studie nicht in allen Punkten mit den Vorhersagen übereinstimmen, könnte dies auch damit zusammenhängen, daß diese erst später herausgearbeitete Unterscheidung (Brandstätter, 1983) noch nicht berücksichtigt werden konnte.

Summary

The experiment reported in the present paper was conducted to study the conditions under which an aggressive style of discussion leads to success, and under which it deteriorates one's position.

72 subjects (male students) were instructed to imagine vividly that they avoided receiving insulting remarks during controversial discussions (social reinforcement orientation) or retaliated insulting remarks (retaliation orientation). The subjects in the control group were not given any orientation. Subsequently, the subjects were required to hear a piece of discussion with an emotionally hostile or neutral partner.

As predicted, reinforcement orientated subjects attributed the aggressiveness of the partner rather to the external agents, and were immediately after hearing the discussion, but not after two weeks, more influenced by the aggressive partner than the retaliation orientated subjects. The influence of the aggressive partner upon the subjects in the control group (neutral orientation) was between that upon the subjects in other two groups.

Literatur

- Brandstätter, H.: Soziale Verstärkung in Diskussionsgruppen. In: Brandstätter, H. & Schuler, H. (Hrsg.), Entscheidungsprozesse in Gruppen. Bern: Huber, 1976.
 Brandstätter, H.: Sozialpsychologie. Stuttgart: Kohlhammer, 1983.
 Brandstätter, H.: Soziale Gefühle im Verlauf von Diskussionen und Gruppenentscheidungen. Referat zur 25. Tagung experimentell arbeitender Psychologen in Hamburg, 1983.
 Brehm, S. S. & Brehm, J. W.: Psychological reactance. A theory of freedom and control. New York: Academic Press, 1981.
 Brokaw, D. W. & McLemore, C. W.: Toward a more rigorous definition of social reinfor-

2) Die Cattell'sche Dominanzskala (Faktor E) erwies sich allerdings zur Unterscheidung von personspezifischer Verstärkungs- bzw. Ausgleichsorientierung als unbrauchbar.

- cement: Some interpersonal clarifications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, **44**, 1014—1020.
- Brown, R. C. & Tedeschi, J. T.: Determinants of perceived aggression. *Journal of Social Psychology*, 1976, **100**, 77—87.
- DaGloria, J. & DeRidder, R.: Aggression in dyadic interaction. *European Journal of Social Psychology*, 1977, **7**, 189—219.
- Dyck, R. J. & Rule, B. G.: Effect of retaliation of causal attributions concerning attack. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, **36**, 521—529.
- Festinger, L.: A theory of cognitive dissonance. Stanford, California: Stanford University Press, 1957.
- Jones, E. E. & Sigall, H.: The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude. *Psychological Bulletin*, 1971, **76**, 349—364.
- Kane, T. R., Joseph, J. M. & Tedeschi, J. T.: Person perception and the Berkowitz paradigm for the study of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, **33**, 663—673.
- Kelman, H. C.: Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 1961, **25**, 57—78.
- Kirchler, E. & Brandstätter, H.: Verstärkungs- und Ausgleichsorientierung in kontroversen Diskussionen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1985, **16**, 36—47.
- Mowrer, O. H.: Learning theory and behavior, London: Wiley, 1960.
- Mummendey, A.: Zum Nutzen des Aggressionsbegriffs für die psychologische Aggressionsforschung. In: Hilke, R. & Kampf, W. (Hrsg.), *Aggression. Naturwissenschaftliche und kulturwissenschaftliche Perspektiven der Aggressionsforschung*. Bern: Huber, 1982.
- Mummendey, A., Löscher, G., Linneweber, V. & Bornewasser, M.: Social-consensual conceptions concerning the progress of aggressive interactions. *European Journal of Social Psychology*, 1984, **14**, 379—389.
- Quigley-Fernandez, B. & Tedeschi, J. T.: The bogus pipeline as lie detector: Two validity studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, **36**, 247—256.
- Rohrmann, B.: Empirische Studien zur Entwicklung von Antwortskalen für die sozialwissenschaftliche Forschung. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1978, **9**, 222—245.
- Schneewind, K. A., Schröder, G. & Cattell, R. B.: Der 16-Persönlichkeitsfaktorentest (16-PF). Bern: Huber, 1983.
- Tedeschi, J. T., Smith, R. B. & Brown, R. C.: A reinterpretation of research on aggression. *Psychological Bulletin*, 1974, **31**, 540—562.
- Vroom, V. H.: Work and Motivation. New York: Wiley, 1964.
- Wagner, W., Glatz, W. & Brandstätter, H.: Zur Wirkung verbaler Aggressionen in Diskussionen. *Archiv für Psychologie*, 1981/82, **134**, 237—256.
- Weiner, B.: The emotional consequences of causal ascriptions. In: Clark & Fiske: *Affect and Cognition*. Hillsdale, New Jersey: Erlbaum, 1982.

Anschrift des Verfassers: Prof. Dr. Hermann Brandstätter, Institut für Pädagogik und Psychologie der Joh.-Kepler-Universität Linz, A-4040 Linz/Donau.

Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie
1985, Band XXXII, Heft 3, S. 425—444

Zur bipolaren moralischen Beurteilung materieller Reparationen für unterschiedlich entstandene Sachschädigungen¹⁾²⁾

Wilfried Hommers

Institut für Psychologie der Universität Würzburg

Materiell-reparative Handlungen wurden auf einer bipolaren Gut-Böse-Skala beurteilt, da bisherige Arbeiten zu diesem Thema unter Verwendung der unipolaren Strafe-Skala unklare Ergebnisse zeigten. 40 Erwachsene und 80 Kinder hörten 12 Geschichten über die Ruinierung von Briefmarken, in denen die Tatentstehung (Verschulden) und die Höhe der Ersatzleistung variiert wurden. Die Ergebnisse besagten im einzelnen, daß Kinder des Vor- und Grundschulalters stärker die Ersatzleistung als das Verschulden in Gut-Böse-Urteilen berücksichtigten und daß Erwachsene beide Informationen gleichstark in ihre Gut-Böse-Urteile einfließen ließen. Bei beiden Gruppen schienen Verschulden und Ersatz jedoch mit unterschiedlicher Absicherung nicht-additiv zusammenzuwirken. Die Ergebnisse enthielten eine Replikation US-amerikanischer Befunde mit der Strafe-Skala und diesem Szenario, wiesen aber darüber hinaus auf einen Entwicklungstrend in der Non-Additivität hin. Außerdem ließen sie Zweifel an der Allgemeingültigkeit von Aussagen der sozialpsychologischen Equity-Theorie aufkommen, da Schilderungen vollständiger Ersatzleistungen in keiner Gruppe unabhängig vom Verschulden beurteilt wurden.

1) Prof. Dr. Werner Traxel, Institut für die Neuere Geschichte der Psychologie, Passau, zum 60. Geburtstag.

2) Danksagung: Die Arbeit wurde unterstützt durch eine Sachbeihilfe der Deutschen Forschungsgemeinschaft (Ho 920/2—1) an den Autor und Mittel der Institute für Psychologie in Kiel und Würzburg. Die Herren H. Engel, U. Lindemann und M. Emer halfen bei der Datenerhebung und bei einigen Rechenarbeiten. Die Rechnungen wurden an den Universitäts-Rechenzentren in Kiel und Würzburg unter Benutzung dort jeweils zugänglicher ANOVA-Programme durchgeführt. Der Autor dankt außerdem auch für die Hilfe von seiten der Versuchspersonen, für die administrativen Unterstützungen durch die Schulbehörde und für die Durchsicht des Manuskripts durch Frau Dipl.-Psych. G. Kaminski-Kadur.