

# Empirie

## Verstärkungs- und Ausgleichsorientierung in kontroversen Diskussionen

ERICH KIRCHLER & HERMANN BRANDSTÄTTER\*

Universität Linz

Die vorliegende Arbeit untersucht den Einfluß von sozialen Emotionen in Diskussionen. Es wurde angenommen, daß unfreundliche Bemerkungen des Opponenten entweder Ärger oder Angst auslösen. Ärger wird von ausgleichsorientierten Personen dem Standpunkt des Partners assoziiert; Angst wird von verstärkungsorientierten Personen der eigenen Meinung assoziiert. Eine ausgleichsorientierte Person erwidert die Unfreundlichkeit durch Abwertung des Gegners und des gegnerischen Standpunkts, eine verstärkungsorientierte Person versucht durch Entgegenkommen die Attacken abzuwenden.

20 Hausfrauen diskutierten zweimal mit instruierten und trainierten Gesprächspartnern über zwei Entscheidungsprobleme. In einer Diskussion verhielt sich die instruierte Diskussionspartnerin unfreundlich-attackierend. Die Versuchspersonen waren entsprechend ihrer Antworten in einem Orientierungsfragebogen ausgewählt worden, je zur Hälfte ausgleichs- und verstärkungsorientiert. Die Hälfte der Versuchspersonen jeder Gruppe nahm an einem Modellversuch teil, in welchem ihre interpersonelle Orientierung intensiviert wurde.

Die Ergebnisse einer 2 (Diskussionsstil)  $\times$  2 (Interpersonelle Orientierung)  $\times$  2 (Modellernen) Anova mit der Einstellungsänderung als unabhängiger Variable bestätigte die Hypothese. Verbale Zustimmung gegenüber einem aggressiven Gesprächspartner erwies sich ebenfalls als abhängig von der interpersonellen Orientierung.

### 1. Einleitung

In kontroversen Diskussionen mischen sich in die Argumente zur Sache nicht selten Äußerungen des Unmuts über den beharrlichen Widerspruch des Gesprächspartners. Führen derartige persönliche Angriffe, seien sie impulsiv geäußert oder gezielt (instrumentell) eingesetzt (zur Unterscheidung zwischen impulsiver und

The study was designed to test the influence of social emotions on attitude change in discussions. Depending on the kind of interpersonal orientation it was hypothesized that an opponent's unfriendly remarks either lead to anger which is associated to the opponent's attitudes (exchange orientation) or to anxiety which is associated to the own attitudes (reinforcement orientation). An exchange oriented partner will seek for an equilibrium and resists the persuasive arguments of an unfriendly partner while yielding to a friendly partner. The model of influence was described in terms of operant and classical conditioning, and in terms of cognitive problem solving strategies.

Confederates discussed twice two different decisional problems with 20 housewives. In one discussion the confederate interacted in an unfriendly way whereas in the other discussion a different confederate interacted in an emotionally neutral way. The subjects were selected according to their answers in an interpersonal orientation questionnaire, half of them being exchange oriented, the other half being reinforcement oriented. According to the experimental design half of the subjects of each group were confronted with verbal descriptions of model behavior congruent with their interpersonal orientation, in order to render it more salient.

The results of a 2 (unfriendly versus neutral opponent) by 2 (exchange versus reinforcement orientation) by 2 (with and without models) Anova with attitude change as a dependent variable confirmed the hypothesis. Compliance with an aggressive opponent proved to be dependent on the subject's interpersonal orientation.

instrumenteller Aggression vergleiche MICHAELIS, 1976) dazu, daß der andere eher nachgibt oder im Gegenteil erst recht auf seiner Meinung beharrt?

\* Die Autoren danken Catherine Sananes für die Mitarbeit bei der Untersuchung, die mit Mitteln des Fonds zur Förderung Wissenschaftlicher Forschung, Projekt Nr. 4065, durchgeführt wurde.

Vorausgehende Experimente zeigten eine beträchtliche interindividuelle Streuung der Reaktionen. Während sich die einen durch die Angriffe des Gesprächspartners umstimmen ließen, betonten die anderen ihre Gegnerschaft. Eine Erklärung dafür könnte man in einer Persönlichkeitseigenschaft Verstärkungsbeziehungsweise Ausgleichsorientierung sehen (BRANDSTÄTTER, 1983; KIRCHLER, im Druck). Verstärkungsorientierte Personen würden danach die angegriffene Meinung oder zumindest die Meinungsäußerung impulsiv als Folge einer Konditionierung von Angst, teils mit Vorbedacht, meiden und dafür durch Ausbleiben weiterer Angriffe belohnt (negativ verstärkt) werden; ausgleichsorientierte Personen würden dagegen auf Aggression eher mit Ärger als mit Angst reagieren, die Ärgerreaktion würde auf Person und Standpunkt des Gegners konditioniert; dies müßte zu einer teils impulsiven, teils mit Vorbedacht eingesetzten Gegenaggression und zu einer Verhärtung der Standpunkte führen. Analog dazu müßten sich erstere durch freundliche Äußerungen des Partners in ihrer Meinung bestärkt fühlen, während letztere nicht nur freundlich antworten, sondern auch in der Sache entgegenkommen müßten. Nach dem Modell der klassischen Konditionierung würden unangenehme Gefühle, die durch die feindlichen Attacken des Gegners ausgelöst werden, von verstärkungsorientierten Personen als Furchtgefühl dem eigenen Standpunkt und von ausgleichsorientierten Personen als Ärgergefühl der Person und dem Standpunkt des Gegners assoziiert werden. Freundliche Partneräußerungen können spiegelbildlich dazu entweder sich selbst attribuiert werden und als Ausdruck von Anerkennung bestärkend wirken oder als Ausdruck von Wohlwollen dem Partner zugeschrieben werden. Je nach interpersoneller Orientierung ist demnach die Wirkung von Emotionen in Diskussionen unterschiedlich: Einmal wird Ausgleich angestrebt, einmal nach Hinweisen (Verstärkern) für die Richtigkeit der eigenen Meinung gesucht.

In einer strikt behavioristischen Betrachtungsweise (vgl. BROKAW & MCLEMORE, 1983) könnte man allerdings diesen Sachverhalt anders ausdrücken. Danach wäre in jedem Fall eine Verhaltensänderung die Folge der Verstär-

kung, nur würde bei den einen Nachgeben durch Aggressionen, Widerstand durch Freundlichkeit verstärkt, während es bei den anderen gerade umgekehrt wäre. Aggression beziehungsweise Freundlichkeit hätten nach dieser Auffassung sowohl die Funktion von Hinweisen als auch die von Verstärkungsreizen. Problematisch ist daran jedoch, daß die jeweiligen Verhaltenskonsequenzen nicht generell als Verstärker ausgewiesen, sondern nur bei bestimmten Verhaltensweisen, nämlich nur bei Nachgeben, nicht jedoch bei Beharren als Verstärker wirksam wären. Damit entfele aber eine wesentliche Voraussetzung für eine theoretisch sinnvolle und konsistente Verwendung des Verstärkungskonzeptes, nämlich der Nachweis, daß eine bestimmte Verhaltenskonsequenz generelle Verstärkungsqualität hat.

GLATZ & BRANDSTÄTTER (1984) haben gezeigt, daß eine vorübergehende Verstärkungsbeziehungsweise Ausgleichsorientierung durch imaginäres Modellernen provoziert werden kann und daß diese dann die theoretisch vorhergesagte Wirkung hat. Für die verhaltensbeeinflussende Wirkung imaginären Modellernens sprechen übrigens auch die Befunde von ANDERSON (1983), der seine Versuchspersonen veranlaßte, sich möglichst lebhaft vorzustellen, unterstützt durch selbst entworfene Verhaltensskizzen, daß sie selbst, ein Freund oder ein unsympathischer Bekannter in bestimmten Situationen sich so oder anders verhielten. Je öfter sich die Versuchspersonen vorstellten, daß sie selbst in dieser oder jener Weise handelten, desto eher äußerten sie die Bereitschaft, sich tatsächlich so zu verhalten (z. B. Blut zu spenden oder das Studienfach zu wechseln).

Die Vermutung, daß Männer vorwiegend verstärkungsorientiert, Frauen dagegen eher ausgleichsorientiert seien, konnte KIRCHLER (im Druck) nicht bestätigen. Für die Brauchbarkeit des Konzeptes sprach jedoch, daß die experimentell durch imaginäres Modellernen provozierte Ausgleichsorientierung bei Frauen die vorhergesagten Wirkungen hatte. Männer reagierten auf einen unfreundlichen Partner mit Widerstand, auf einen freundlichen mit Beharren, weitgehend unabhängig von der experimentellen Manipulation der interpersonellen Orientierung.

Im vorliegenden Experiment geht es nun darum zu prüfen, ob Nachgeben beziehungsweise Beharren gegenüber einem aggressiven Diskussionspartner aufgrund einer persönlichkeitspezifischen Verstärkungs- beziehungsweise Ausgleichtsorientierung vorhergesagt werden kann, insbesondere dann, wenn die betreffende Disposition der Person durch entsprechende Anrengungsbedingungen aktualisiert und akzentuiert wird.

Von Interesse ist auch, ob neben der Verstärkungs- oder Ausgleichtsorientierung noch weitere Persönlichkeitsmerkmale wie sie mit CATTELLS 16-PF-Test (SCHNEEWIND, SCHRÖDER & CATTELL, 1983) erfaßt werden, dazu beitragen, die individuellen Unterschiede in den Reaktionen auf aggressive Bemerkungen des Diskussionspartners aufzuklären. Versteht man unter einem aggressiven Diskussionsstil eine Mischung aus Dominanz und Feindseligkeit (vgl. LEARY, 1957, zit. nach BROKAW & MCLEMORE, 1983), so sind Befunde z. B. von ROGER & SCHUMACHER (1983) von Belang: Der dominante Gesprächspartner (Dominanz gemessen mit einem Persönlichkeitsfragebogen) fiel dem weniger dominanten öfter ins Wort und ließ sich weniger von ihm beeinflussen. Dominanz ist ein Persönlichkeitsmerkmal, das durch den Faktor E des 16-PF-Tests, eventuell auch durch den Faktor zweiter Ordnung QIII (Unabhängigkeit) erfaßt werden kann.

Die Einbeziehung des 16-PF-Tests schafft im übrigen eine weitere Möglichkeit der Validierung des Konstruktes personenspezifischer sozialer Reaktionstendenzen. Es wird sich zeigen, ob Verstärkungs- und Ausgleichtsorientierung eigenständige Konstrukte sind oder auf bereits bekannte Persönlichkeitsfaktoren zurückgeführt werden können.

## 2. Hypothesen

1. Insgesamt ist ein neutral-freundlicher Gesprächsführer einem unfreundlich-aggressiven weder überlegen noch unterlegen. Der Einfluß eines emotional diskutierenden Partners auf die Einstellungsänderung des Rezipienten hängt von der persönlichkeits- und umgebungsspezifischen Art der Orientierung (des Rezipienten) ab. Diskussionsteilnehmer mit

Ausgleichtsorientierung kommen eher einem neutral-freundlichen Opponenten entgegen, als einem unfreundlich-aggressiven. Im Gegensatz dazu ist ein unfreundlicher Opponent einem neutral-freundlichen überlegen, wenn der Diskussionsteilnehmer verstärkungsorientiert ist. Dies soll sowohl für die zustimmenden beziehungsweise ablehnenden Äußerungen in der Diskussion als auch für die dem Diskussionsgegner nicht zugänglichen Einstellungsskalierungen der Versuchsperson gelten.

Die aktuelle Verstärkungs- beziehungsweise Austauschorientierung als Zustand (state) einer Person ergibt sich aus ihrer überdauernden Disposition (trait) und der jeweiligen situationsspezifischen Anregung dieser Disposition. Demnach müßten die erwarteten Effekte der Art der personenspezifischen Orientierung besonders deutlich ausfallen, wenn die dem eigentlichen Versuch vorausgehende Situation diese Tendenz in besonderem Maße stimuliert.

2. Wie in vorhergehenden Experimenten (BRANDSTÄTTER & KIRCHLER, 1981; KIRCHLER & BRANDSTÄTTER, 1982) bestätigt werden konnte, richtet sich die Beurteilung der Gesprächspartnerin hauptsächlich nach ihren emotionalen Äußerungen, so daß unfreundliche Attacken zu einer Abwertung der Partnerin und Freundlichkeit zu positiver Beurteilung führt.

3. Der Diskussionsstil beeinflußt unabhängig von der Art der interpersonellen Orientierung der Rezipientin die psychologische und physiologische Aktivierung derart, daß die anfängliche Beunruhigung, bedingt durch die Diskussion mit einer unbekanntenen Person mit gegenteiligem Standpunkt, bei Unfreundlichkeit der Opponentin langsamer abgebaut wird als bei emotional neutralem oder freundlichem Verhalten.

## 3. Methode

### 3.1. Versuchspersonen

58 Hausfrauen aus Linz beschrieben in einem Fragebogen ihr Diskussionsverhalten mit einer freundlichen beziehungsweise unfreundlichen Partnerin. 26 Hausfrauen, die entweder deutlich ausgleichs- oder verstärkungsorientiert erschienen, wurden zum Experiment eingeladen. Zur ersten Sitzung erschienen 26 Hausfrauen; zur zweiten Sitzung

sowie zur Nachbefragung kamen noch 24. Die Diskussion mit vier Versuchspersonen verlief nicht entsprechend den festgelegten Bedingungen, so daß die Daten von insgesamt 20 Versuchspersonen zur Analyse bereitstanden. Die Mitarbeit am Experiment wurde mit öS 180.– entgolten.

### 3.2. Material

#### 3.2.1. Persönlichkeitsspezifische Orientierung

Die persönlichkeitspezifische Orientierung wurde mittels Fragebogen erhoben. Im Fragebogen war eine kontroverse Diskussion mit einer freundlich agierenden Opponentin beschrieben, sowie eine Diskussion mit einer freundlichen Opponentin. Die Versuchspersonen sollten die Rolle der Diskussionspartnerin übernehmen und angeben, ob sie im Verlaufe der Kontroverse in der Sache entgegenkommen und wie sie emotional auf die Opponentin reagieren würden. Als verstärkungsorientiert wurde eingestuft, wer angab, einer unfreundlichen Partnerin entgegenzukommen und einer freundlichen gegenüber zu beharren. Als ausgleichsorientiert wurden jene Versuchspersonen befunden, die angaben, sich der unfreundlichen Partnerin gegenüber zu widersetzen und der freundlichen in der Sache entgegenzukommen (5stufige Häufigkeitsskala).

#### 3.2.2. Situationsspezifische Orientierung

Der Hälfte der Versuchspersonen wurden vor der Diskussion Modellinteraktionen dargeboten, in denen sich die Identifikationsperson entsprechend den Aussagen der Ausgleichts- beziehungsweise der Verstärkungstheorie verhielten. Die Versuchspersonen in der Bedingung mit Situationsmanipulation wurden gefragt, ob sie vor Beginn des Experiments, zu dem sie eingeladen worden waren, an einer zweiten Untersuchung mitmachen wollten, die den Zusammenhang zwischen Einfühlungsvermögen in Interaktionssituationen und dem Gedächtnis für soziale Ereignisse prüft. Sie wurden angewiesen, sich die beschriebenen Situationen so gut wie möglich vorzustellen und tatsächlich so zu fühlen wie die Identifikationsperson. In der Bedingung mit Verstärkungsorientierung kam die Identifikationsperson der unfreundlich diskutierenden Partnerin entgegen; in der Bedingung mit Ausgleichtsorientierung beharrte die Identifikationsperson hartnäckig auf ihrem Standpunkt. Nachdem die Interaktionsepisoden dargeboten waren, sollte eine weitere, nur begonnene Diskussionsbeschreibung zu Ende erzählt werden. Damit war die Möglichkeit geschaffen, den Effekt des Modelllernens zu überprüfen.

#### 3.2.3. Diskussion

Die Diskussion wurde mit einer vom Versuchsleiter instruierten Person geführt. Die instruierte Person wider-

sprach beharrlich, verhielt sich aber entweder emotional neutral-freundlich oder wurde im Laufe der Diskussion (nach dem zweiten Beitrag) sehr unfreundlich zur Versuchsperson. Die sachlichen Argumente waren der instruierten Versuchsperson vorgegeben, so daß nur der emotionale Gehalt ihrer Bemerkungen an die Versuchsperson entsprechend der Versuchsbedingung variiert wurde. Für die Diskussion wurden eine Hausfrau und zwei Studentinnen trainiert.

Jede Versuchsperson war zu zwei Diskussionen eingeladen worden: einmal wurde mit einer nach Zufall bestimmten instruierten Partnerin über einen Disziplinarfall diskutiert (KIRCHLER, im Druck). Ein Lehrer wurde beschuldigt, sich an einer minderjährigen Schülerin vergangen zu haben. Der zweite Problemfall wurde mit einer zweiten instruierten Partnerin diskutiert. Er handelte von einem Polizisten. Zu entscheiden war, ob er bei einem politisch motivierten Überfall fahrlässig gehandelt hatte oder nicht. In Voruntersuchungen wurde sichergestellt, daß in beiden Problembeschreibungen die Pro- und Contraargumente gleichverteilt waren.

Die Diskussion wurde jeweils von der instruierten Partnerin eröffnet. Vorher wurde sie vom Versuchsleiter über die Einstellung der Versuchsperson zum Diskussthematema informiert und angewiesen, die Gegenposition zu vertreten. Nachdem beide Diskussionsteilnehmerinnen je fünf Beiträge ausgetauscht hatten, wurde die Diskussion abgebrochen. Der Versuchsleiter war während der Diskussion anwesend, ohne jedoch in die Diskussion einzugreifen.

#### 3.2.4. Unabhängige und abhängige Variablen

Unabhängige Variablen waren (1) die persönlichkeitspezifische Orientierung, (2) die Verstärkung der persönlichkeitspezifischen Orientierung durch Modelllernen und (3) der Interaktionsstil der Diskussionspartnerin. Als abhängige Variablen wurden (1) Einstellungen zum Diskussthematema, (2) die Wahrnehmung der Partnerin, (3) die psychologische und physiologische Aktivierung gemessen.

(1.1) Die Einstellung zum Diskussthematema wurde zu verschiedenen Zeitpunkten auf einer 10 cm langen graphischen Skala mit verbaler Beschreibung der Skalenendpunkte (der Lehrer bzw. der Polizist ist sicher schuldig bzw. unschuldig) gemessen. (1.2) Weiter wurde nach Beendigung beider Diskussionen gefragt, welche Diskussionspartnerin sachlich besser argumentiert hätte und welcher die Versuchsperson in der Sache eher entgegenkommen konnte. (1.3) Eine dritte Möglichkeit zur Einstellungsmessung war durch die Fremdbeurteilung der Diskussion gegeben. Die Diskussionen wurden auf einem Tonband aufgezeichnet und transkribiert. Zwei unabhängige Beurteiler beurteilten je zweimal jeden Diskussionsbeitrag der Versuchspersonen nach dem Grad der Zustimmung zum Argument der Partnerin (Beurteilungsskala von  $-4 =$  Beharren bis  $+4 =$  Entgegenkommen). (1.4) Außer der Einstellung zum Problemfall wurde die subjektive Wichtigkeit, sich gegenüber der Partnerin durchzusetzen, auf einer graphischen Skala erhoben.

(2.1) Die Partnerin wurde in den Eigenschaftspaaren freundlich-unfreundlich und dominant-nachgiebig (gra-

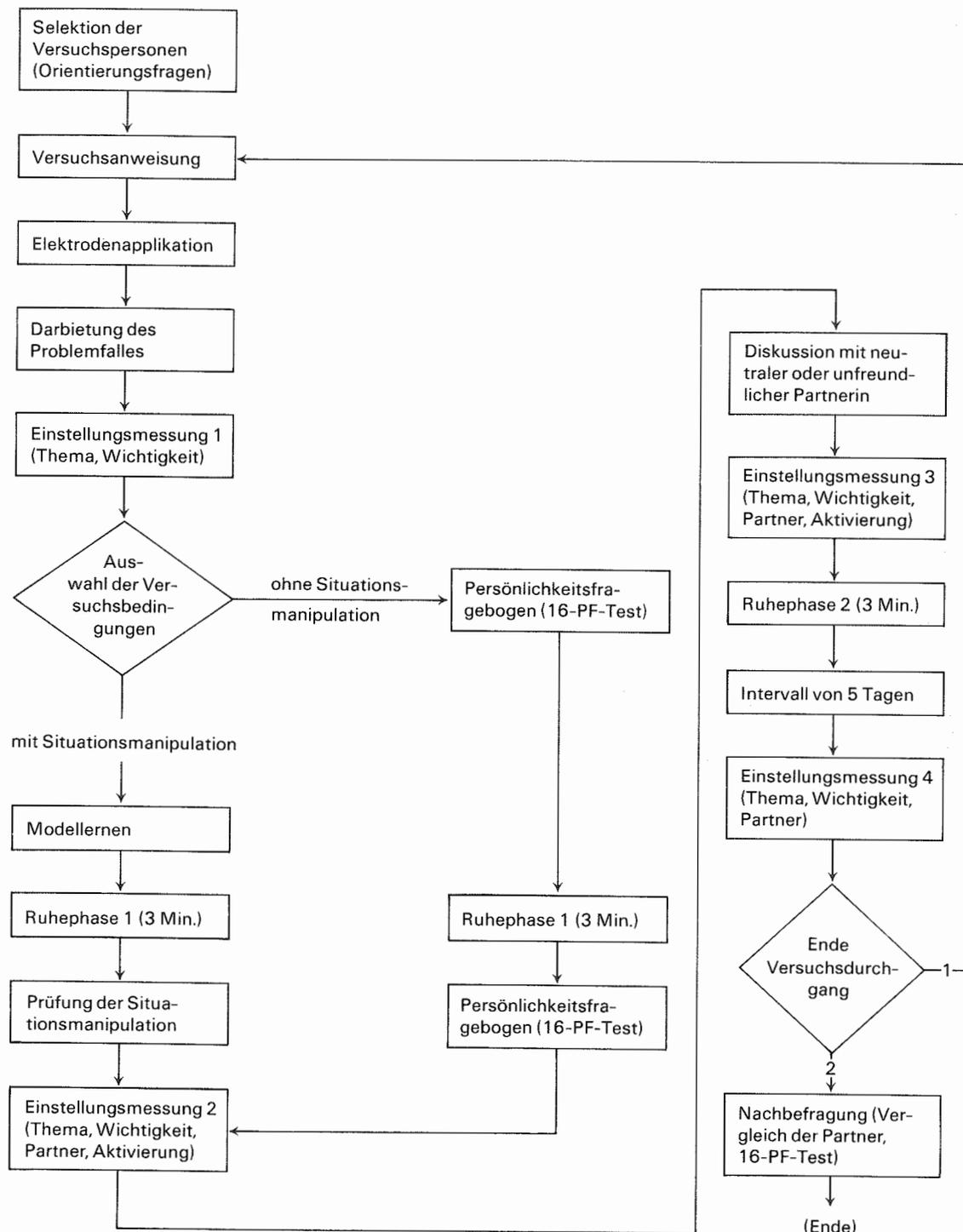


Abb. 1: Versuchsablauf.

phische Skala) beurteilt. (2.2) Nach Beendigung beider Diskussionen wurde gefragt, mit welcher Partnerin eine weitere Diskussion bevorzugt werde und welche Partnerin die angenehmere gewesen sei. (2.3) Drittens wurden wieder die zwei unabhängigen Beurteiler angewiesen, je zweimal die Diskussionsbeiträge der instruierten Partnerinnen nach dem Freundlichkeitsgehalt und nach der sachlichen Qualität der Argumente zu beurteilen (9stufige Skala von -4 bis +4).

Die psychologische Aktivierung wurde nach FAHRENBURG, WALSBURGER, FOERSTER, MYRTEK & MÜLLER (1979, p. 76ff.) gemessen. (3.1) Die Versuchspersonen stufen ihre Aktivität in fünf Items ein und registrierten ihr Befinden (5stufige Antwortskalen). (3.2) Während beider Diskussionen wurde zusätzlich die physiologische Aktivierung (elektrodermale Aktivität und Herzrate) aufgezeichnet.

### 3.2.5. Persönlichkeitsfragebogen

Weiter wurde der 16-PF-Test von SCHNEEWIND et al. (1983) zur Beantwortung vorgelegt.

## 3.3 Durchführung

Jene Hausfrauen, deren Antworten auf die Orientierungsfragen auf eindeutige Ausgleichs- beziehungsweise Verstärkungsorientierung schließen ließen, wurden an das Institut für Pädagogik und Psychologie der Universität Linz eingeladen. Während des 1. Durchganges fand die erste Diskussion statt; die 2. Diskussion folgte etwa fünf Tage später; weitere fünf Tage später war die Nachbefragung anberaumt. Die instruierte Partnerin, der Interaktionsstil und der problematisierte Fall wurden nach ausbalanciertem Plan bestimmt. Die Dauer des Experimentes betrug insgesamt 150 bis 180 Minuten. Der Versuchsablauf ist in Abbildung 1 als Ablaufdiagramm dargestellt.

## 4. Ergebnisse

### 4.1. Überprüfung der Wirksamkeit der Manipulation

#### 4.1.1. Situationspezifische Orientierungstendenz

Vor Beginn der Diskussion wurden Modellinteraktionen dargeboten, in denen sich die Identifikationsperson entweder entsprechend der Austausch- oder Verstärkungstheorie verhielt. Anschließend wurde der Beginn einer Interaktion beschrieben und von der Versuchsperson ergänzt. Die Ergänzungen wurden von zwei un-

abhängigen Beurteilern interpretiert. In der Bedingung mit Ausgleichsorientierung beharrten die Versuchspersonen, wenn die beschriebene Gesprächspartnerin unfreundlich war. In der Bedingung mit Verstärkungsorientierung wurde neunmal Entgegenkommen und in einem Fall Beharren registriert.

#### 4.1.2. Interaktionsstil

Alle Diskussionsbeiträge (insgesamt 5 pro Diskussion  $\times$  40) der instruierten Partnerinnen wurden von zwei unabhängigen Beurteilern nach ihrem Freundlichkeitsgehalt eingestuft. Der durchschnittliche Freundlichkeitsgehalt aller fünf Bemerkungen während einer Diskussion wurde als Freundlichkeitsgrad der instruierten Partnerin gewertet. Die Beurteiler erreichten eine Übereinstimmung in ihren Urteilen von  $r(40) = 0.77$  und damit eine Reliabilität ihrer Urteile von 0.87 (SPEARMAN-BROWN). In einer 2 (Orientierung)  $\times$  2 (Modellernen)  $\times$  2 (Diskussionsstil) Varianzanalyse mit Meßwiederholung konnte bestätigt werden, daß der Diskussionsstil deutlich variiert wurde ( $F(1,16) = 82.11; p < .01$ ). In der Bedingung mit neutral-freundlichem Diskussionspartner wurde auf einer Skala von -4 = unfreundlich bis +4 = freundlich ein durchschnittlicher Freundlichkeitsgrad von  $\bar{x} = 2.33, s = 0.61$  erreicht. In der Bedingung mit unfreundlicher Gesprächspartnerin wurde ein Freundlichkeitsgrad von  $\bar{x} = 0.57, s = 0.83$  verzeichnet.

#### 4.1.3. Qualität der Argumente

Die Diskussion zwischen instruierter Partnerin und Versuchsperson wurde frei geführt. Trotz vorgehenden Trainings der instruierten Partnerin, erschien es notwendig, die Qualität der einzelnen Diskussionsbeiträge zu überprüfen. Wieder wurden zwei unabhängige Beurteiler angewiesen, auf einer Skala, die von -4 bis +4 reichte, die Qualität der Diskussionsbeiträge einzustufen. Der durchschnittliche Qualitätsgrad wurde als Überzeugungsgrad definiert. Die Reliabilität der Urteile beläuft sich auf 0.54. In den Diskussionen über den Diszi-

plinarfall wurden die Beiträge als qualitativ besser befunden ( $\bar{x} = 1.29$ ;  $s = 0.41$ ) als in der Diskussion über das Fehlverhalten des Polizisten ( $\bar{x} = 0.86$ ;  $s = 0.36$ ). Der themenspezifische Einfluß auf die Argumentgüte wurde durch die Subtraktion der durchschnittlichen Qualitätswerte von den Einzelurteilen korrigiert.

#### 4.2. Validierung des Konstrukts «Verstärkungs- vs. Ausgleichsorientierung»

Verstärkungsorientierte Personen erreichten niedrige Werte im Primärfaktor Q (Veränderungsbereitschaft) ( $r = -.53$ ) und hohe im Sekundärfaktor QI (Normgebundenheit) ( $r = 0.39$ ). Austauschorientierte Personen resultierten als emotional widerstandsfähig (Faktor C,  $r = 0.54$ ), selbstbewußt und unnachgiebig (Faktor E,  $r = 0.68$ ), impulsiv und gesprächig (Faktor F,  $r = 0.44$ ), selbstsicher (Faktor H,  $r = 0.54$ ), und zuversichtlich (Faktor O,  $r = -0.49$ ); in den Sekundärfaktoren QII (Belastbarkeit,  $r = 0.50$ ) und QIII (Unabhängigkeit,  $r = 0.72$ ) wurden hohe Werte errechnet. Die Korrelationen beziehen sich jeweils auf  $n = 20$  Versuchspersonen, wobei die Zufallswahrscheinlichkeit von Korrelationen  $r = .42$  kleiner als 5% ist.

#### 4.3. Einstellungsänderung

##### 4.3.1. Zustimmung während des Gesprächs

Zwei unabhängige Beurteiler analysierten je zweimal die Diskussionsbeiträge der Versuchspersonen und stuften jeden Beitrag danach ein, ob Entgegenkommen oder Beharren ausgedrückt wird. Die Korrelation zwischen den  $5 \times 40$  Einzelurteilen beläuft sich auf  $r = 0.60$ . Der durchschnittliche Zusammenhang innerhalb der Beurteiler beträgt  $r = 0.55$  und der Zusammenhang zwischen den Beurteilern durchschnittlich  $r = 0.62$ . Die Reabilität der Urteile ist mit 0.86 zufriedenstellend ausgefallen.

Je nach Diskussionsthema variierte der Grad der verbalen Zustimmung beträchtlich. In der Diskussion über das Fehlverhalten des Polizisten

wurde nachhaltiger opponiert ( $\bar{x} = -1.86$ ;  $s = 0.77$ ) als in der Diskussion über den Disziplinarfall ( $\bar{x} = -0.33$ ;  $s = 1.17$ ). Der Einfluß des Diskussionsinhaltes auf die Bereitschaft, im Gespräch entgegenzukommen oder zu beharren, wurde durch die Subtraktion der themenspezifischen Durchschnittswerte von den Einzelurteilen korrigiert, so daß die Werte eine Spannweite von  $-5.81$  bis  $+3.67$  aufwiesen.

Der Zustimmungswert wurde in einer dreifaktoriellen Anova mit Meßwiederholung und unter Berücksichtigung der Qualität der Argumente als Kovariate analysiert. Die erwartete dreifache Wechselwirkung wurde nicht festgestellt ( $F < 1$ ). Tendenziell wurde jedoch die Wechselwirkung zwischen Diskussionsstil und der Art der Orientierung bedeutsam ( $F(1,15) = 2.80$ ;  $p < .12$ ). Ausgleichsorientierte Diskussteilnehmer stimmten während der Diskussion eher der neutral-freundlichen Partnerin zu ( $\bar{x} = 0.37$ ) als der unfreundlichen ( $\bar{x} = 0.02$ ). Verstärkungsorientierte Diskutanten widersprachen der neutral-freundlichen Partnerin beharrlicher ( $\bar{x} = -0.24$ ) als der unfreundlichen ( $\bar{x} = -0.15$ ).

Im weiteren wurden die Korrelationen zwischen der durchschnittlichen Zustimmung zu den fünf Diskussionsbeiträgen der instruierten Partnerin und dem durchschnittlichen Freundlichkeitsgehalt dieser Beiträge berechnet. Ohne Berücksichtigung der Situationsmanipulation errechneten sich Korrelationen von  $r(20) = 0.20$  für die Gruppe der ausgleichsorientierten Personen und von  $r(20) = -0.20$  für die Gruppe der verstärkungsorientierten. Die Korrelationen sind tendenziell unterschiedlich (CLAUSS & EBNER, 1968, p. 249 ff.).

##### 4.3.2. Einstellungsänderung kurz- und langfristig nach der Diskussion

Die Einstellung zum Thema wurde zweimal vor der Diskussion und kurz sowie langfristig nachher auf einer graphischen Skala gemessen (Einteilung in 10 Bereiche von Beharren = 0 bis Entgegenkommen = 9). Die Differenzen zwischen der Einstellung unmittelbar vor der Diskussion und den Einstellungen nachher wurden als kurz- und langfristige Änderungsindezes definiert. Nach themenspezifischer Kor-

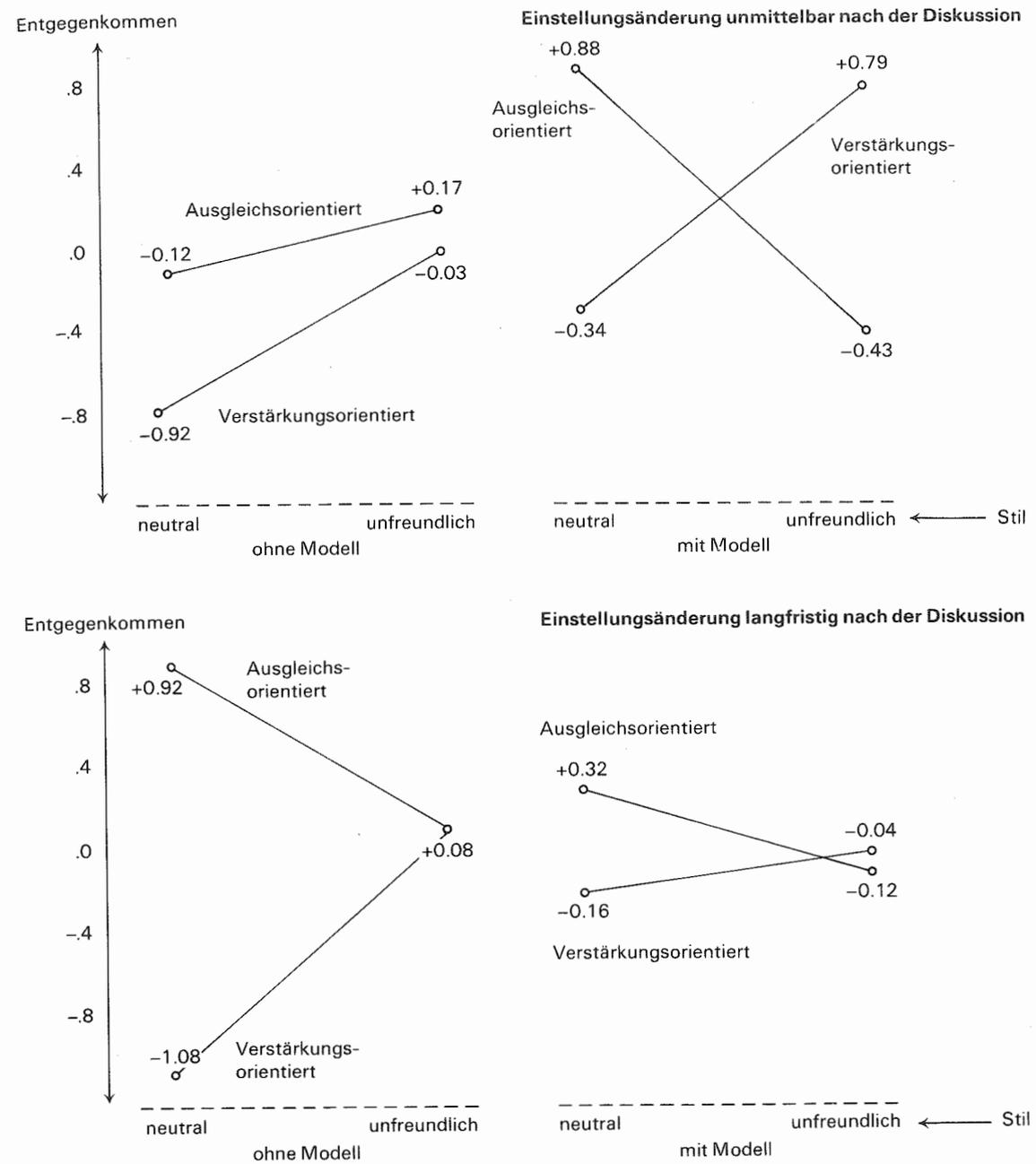


Abb. 2: Einstellungsänderung unmittelbar und langfristig nach der Diskussion mit der unfreundlichen und neutralen Partnerin in den Gruppen ausgleichs- und verstärkungsorientierter Personen.

rektur wurden die Änderungswerte in einer  $2 \times 2 \times 2 \times 2$  Anova mit Meßwiederholung in den Faktoren Diskussionsstil und Meßzeitpunkt und unter Berücksichtigung der Argu-

mentqualität als Kovariate analysiert. Folgende Ergebnisse wurden errechnet: Die vierfache Wechselwirkung wurde mit  $F(1,15) = 4.43$ ;  $p = .05$  statistisch signifikant. Die Wechselwir-

kung zwischen Orientierungstendenz und Diskussionsstil wurde mit  $F(1,15) = 3.42$ ;  $p = .08$  tendenziell bedeutsam. Der Zusammenhang zwischen Einstellungsänderungen und Qualität der Argumente ist in  $r(20) = 0.12$  und  $r(20) = 0.15$  gering. In Abbildung 2 sind die durchschnittlichen Einstellungsänderungen dargestellt.

Die Korrelation zwischen dem durchschnittlichen Freundlichkeitsgrad der Diskussionsbeiträge der instruierten Partnerin und der Einstellungsänderung unmittelbar und langfristig nach der Diskussion belaufen sich auf  $r(10) = 0.01$  bzw.  $0.04$  in der Gruppe der ausgleichsorientierten Personen und  $r(10) = -0.40$  bzw.  $-0.29$  in der Gruppe der verstärkungsorientierten Personen.

#### 4.3.3. Wahrgenommener Einfluß der Gesprächspartnerinnen

Die Versuchspersonen gaben an, welcher Partnerin sie in der Sache eher entgegenkommen konnten und welche sachlich besser argumentiert hätte (dichotome Antwortskala). Die durchschnittliche Beurteilung in beiden Fragen wurde in einer  $2 \times 2 \times 2$  Anova mit Meßwiederholung und unter Berücksichtigung der Qualität der Argumente analysiert. Der Diskussionsstil erwies sich als wichtiger Einflußfaktor ( $F(1,15) = 4.92$ ;  $p < .05$ ). Der neutralen Partnerin konnten eher Zugeständnisse in der Sache gemacht werden ( $\bar{x} = 0.71$ ) als der unfreundlichen ( $\bar{x} = 0.29$ ).

#### 4.3.4. Wichtigkeit sich zu behaupten

Die Versuchspersonen stufen ein, wie wichtig es für sie war, sich gegenüber der Gesprächspartnerin zu behaupten. Die Differenz zwischen den durchschnittlichen Einstufungen vor und nach der Diskussion wurde in einer  $2 \times 2 \times 2$  Anova mit Meßwiederholung analysiert. Die Wechselwirkung zwischen Orientierung und Diskussionsstil wurde mit  $F(1,16) = 3.05$ ;  $p = .10$  nur tendenziell bedeutsam. Für verstärkungsorientierte Diskutanten war es am Ende der Diskussion wichtiger geworden, sich gegenüber der neutralen Partnerin durchzusetzen ( $\bar{x}$

$= 0.25$ ) als gegenüber der unfreundlichen ( $\bar{x} = -1.25$ ). Ausgleichsorientierten Diskutanten war es am Ende der Diskussion weniger wichtig geworden, von der neutralen Partnerin Recht zu erhalten ( $\bar{x} = -0.55$ ) als von der unfreundlichen ( $\bar{x} = 0.00$ ).

#### 4.4. Beurteilung der Gesprächspartnerin

Wie erwartet, wurde eine neutrale Gesprächspartnerin ( $\bar{x} = 0.13$ ) nach der Diskussion als wesentlich freundlicher eingestuft als eine unfreundliche Partnerin ( $\bar{x} = -0.55$ ;  $F(1,16) = 8.62$ ;  $p = .01$ ). Die Nachbefragung bestätigte, daß die Diskussion mit der neutralen Partnerin angenehmer verlaufen war als mit der unfreundlichen Partnerin ( $F(1,16) = 10.52$ ;  $p < .01$ ). In den Dominanzurteilen waren keine Unterschiede zwischen den Versuchsbedingungen feststellbar.

#### 4.5. Aktivierung

##### 4.5.1. Psychologische Aktivierung

Im Aktivierungsfragebogen wurde eingetragen, wie «angespannt», «verkrampft», «belästigt» sich die Versuchsperson vor und während der Diskussion fühlte und ob sie «starkes Herzklopfen» hatte. Die Antworten korrelierten hoch miteinander ( $r(40) = 0.59$ ), so daß die Differenz zwischen den durchschnittlichen Einstufungen vor und nach der Diskussion analysiert werden konnte. Eine  $2 \times 2 \times 2$  Anova mit Meßwiederholung bestätigte einen signifikanten Haupteffekt des Diskussionsstils ( $F(1,16) = 6.21$ ;  $p = .02$ ). Die psychologische Aktivierung nahm während der Diskussion mit der unfreundlichen Partnerin stärker zu ( $\bar{x} = 2.05$ ) als während der Diskussion mit der neutralen ( $\bar{x} = 0.15$ ).

##### 4.5.2. Physiologische Aktivierung

Im Rahmen dieser Arbeit wurde die durchschnittliche Herzfrequenz während der Ruhephasen (1) vor und (2) nach der Diskussion, (3) während des Austausches der ersten vier Dis-

kussionsbeiträge (die instruierte Partnerin reagierte emotional neutral) und (4) während der letzten sechs Diskussionsbeiträge (die instruierte Partnerin reagierte je nach Versuchsbedingung entweder unfreundlich oder emotional neutral) berücksichtigt. Die Differenz zwischen der Herzfrequenz während der ersten vier und letzten sechs Diskussionsbeiträge wurde in einer dreifaktoriellen Kovarianzanalyse mit den Ruhewerten als Kovariaten untersucht. Der Einfluß des Diskussionsstils ist mit  $F(1,14) = 8.01$ ;  $p = .01$  signifikant. Die Herzrate sank während der Diskussion in allen Bedingungen ab, jedoch deutlich stärker, wenn die Diskussionspartnerin emotional neutral ( $\bar{x} = -5.95$  bpm) als unfreundlich ( $\bar{x} = -0.98$  bpm) agierte (für eine detaillierte Analyse vgl. BRANDSTÄTTER, KIRCHLER, SANANES & SHEDLER, in Vorbereitung).

## 5. Diskussion

### 5.1. Bedeutung des Konzeptes der interpersonellen Orientierung

Die Art der interpersonellen Orientierung wurde anhand von drei Fragen über das Entgegenkommen in Diskussionen mit einer unfreundlichen Partnerin gemessen. Um Aufschluß über die Bedeutung der Fragen zu erhalten, wurden die Antworten mit den Ausprägungen in den Primär- und Sekundärfaktoren des 16-PF-Tests korreliert. Die Korrelationen zwischen den Einzelitems und den 16 Faktorwerten sind teilweise überraschend hoch ausgefallen. Ausgleichsorientierte Personen wurden als selbstbewußt, unabhängig, belastbar und unnachgiebig befunden. Personen mit Verstärkungsorientierung kann im Gegensatz dazu hohe Normgebundenheit, Abhängigkeit und hohes Sicherheitsinteresse zugeschrieben werden. Die Beschreibung der Persönlichkeitsstruktur läßt sich treffend mit der Beschreibung des Wirkungsmodelles von Emotionen in Diskussionen vereinen: Auf normgebundene, unsichere und gering belastbare Personen wirken unfreundliche Bemerkungen im höchsten Maße beunruhigend und angsterzeugend. Unabhängige, selbstsichere und belastbare Personen lassen sich nicht einschüchtern, sondern

kontern verärgert die unfreundlichen Attacken.

Einschränkend muß festgehalten werden, daß die vorliegende Arbeit nur Auskunft über die interpersonelle Orientierung in Diskussionen mit unfreundlicher Partnerin gibt. Ob Ausgleichs- beziehungsweise Verstärkungsorientierung unabhängig von Freundlichkeit oder Unfreundlichkeit der Opponentin als generelles Persönlichkeitsmerkmal angenommen werden kann, läßt sich nicht schlüssig beantworten. Die hier nicht dargestellten geringen Korrelationen zwischen den Meßwerten der Orientierung in Diskussionen mit einer unfreundlichen und mit einer freundlichen Partnerin legen den Verdacht nahe, daß dem nicht so ist.

### 5.2. Interpersonelle Orientierung und Einstellungsänderung

Je nach aktueller interpersoneller Orientierung des Rezipienten wurde eine unterschiedliche Wirkung von emotionalen Äußerungen auf die Einstellungsänderung in Diskussionen vorhergesagt. Unfreundlichkeit sollte bei Ausgleichsorientierung Ärger auslösen und zu Konterattacken und Beharren führen, bei Verstärkungsorientierung dagegen einschüchternd wirken und zum Nachgeben verleiten.

Die vorliegenden Ergebnisse entsprechen großenteils dieser Hypothese. Ein einfacher Effekt des Diskussionsstils auf die verbale Zustimmung und auf die Einstellungsänderung kurz- und langfristig nach der Interaktion wurde nicht festgestellt. Verstärkungsorientierte Diskussionsteilnehmer stimmten während des Gespräches einer unfreundlichen Partnerin eher zu als einer neutral-freundlichen. Ausgleichsorientierte Teilnehmer hingegen widersprachen der unfreundlichen Partnerin nachhaltiger als der neutral-freundlichen. Unmittelbar nach der Diskussion hatten sich verstärkungsorientierte Diskutanten dem Standpunkt der unfreundlichen Opponentin deutlicher angenähert und vom Standpunkt der neutralen Partnerin entfernt. Umgekehrt dazu waren ausgleichsorientierte Diskussionsteilnehmer der emotional-neutralen Partnerin in der Sache eher entgegengekommen als der unfreundlichen Partnerin. Auch längerfristig nach der

Diskussion war der Einfluß der emotionalen Bemerkungen entsprechend der interpersonellen Orientierung der Rezipientin deutlich unterschiedlich. Während die persönlichkeitsbedingte Orientierung sowohl die verbale Zustimmung, wie auch kurz- und langfristige Einstellungsänderungen beeinflusste, bestätigte sich die Wirkung der Situationsmanipulation nur in den Einstellungsmessungen unmittelbar nach der Diskussion. Verstärkungsorientierte Diskussionsteilnehmerinnen kamen der unfreundlichen Partnerin eher entgegen als der neutralen; sie waren der unfreundlichen Partnerin besonders dann unterlegen, wenn ihre Orientierung durch Situationscharakteristika verstärkt wurde. Ausgleichsorientierte Versuchspersonen widersetzen sich dem Einfluß der unfreundlichen Partnerin ganz besonders, wenn ihre Orientierung im Modellernen verstärkt wurde. Mit einer nachhaltigen Wirkung der Situationsmanipulation war nicht zu rechnen. Das Wirkungsmuster hat sich langfristig zwar erhalten, doch erscheinen alle Effekte abgeschwächt. Überraschend ist, daß die emotional neutrale (sachliche) Argumentationsweise ihre volle Wirkung auf die ausgleichsorientierten Versuchspersonen erst in den langfristigen Messungen erreichte.

Langfristig nach den Diskussionen mit der neutralen und unfreundlichen Partnerin wurden die Teilnehmer befragt, welcher Partnerin sie eher in der Sache entgegenkommen konnten. Die Ergebnisse widersprechen scheinbar der Hypothese über den Einfluß von Emotionen in Abhängigkeit von der Art der interpersonellen Orientierung: Die neutrale Diskussionspartnerin wurde als wesentlich einflußreicher eingestuft als die unfreundliche. Die persönlichkeitspezifische interpersonelle Orientierung und die Manipulation der Situation beeinflussten das Urteil nicht. Nach dem Konzept der kognitiven Konsistenz kann jedoch angenommen werden, daß der Einfluß der neutralen Partnerin auf die Einstellungsänderung teilweise überschätzt und jener der unfreundlichen unterschätzt wurde.

Die unfreundliche Partnerin wurde wie vorhergesagt von allen Teilnehmern negativer beurteilt als die neutrale (BRANDSTÄTTER & KIRCHLER, 1981; KIRCHLER & BRANDSTÄTTER, 1982). Die Diskussion mit ihr wurde als unan-

genehmer empfunden als mit der neutralen Partnerin, und die psychologischen und physiologischen Aktivierungsindikatoren weisen darauf hin, daß die Diskussion mit einer Partnerin mit gegensätzlichem Standpunkt zwar zu Beginn für alle Teilnehmer beunruhigend war, aber im Laufe des Gesprächs mit der neutralen Partnerin die Aktivierung deutlich sank, während sie im Gespräch mit der aggressiven Partnerin unverändert hoch blieb.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die Ergebnisse die Hypothese zur unterschiedlichen Wirkung sozialer Emotionen je nach Art der interpersonellen Orientierung des Rezipienten bestätigen. Die Wirkung von sozialen Emotionen war je nach der Art der interpersonellen Orientierung des Rezipienten unterschiedlich. Unfreundlichkeit scheint auf verstärkungsorientierte – das sind normgebundene, unsichere und wenig belastbare Personen – angstinduzierend zu wirken. Der eigene Standpunkt wird in seiner Wichtigkeit tendenziell insofern abgewertet, als es unwichtig erscheint, sich gegenüber der Partnerin durchzusetzen. Ausgleichsorientierte Personen, die hohe Werte in den Faktoren Selbstsicherheit und Unabhängigkeit erreichten, scheinen durch die aggressiven Attacken verärgert und wollen sich gegenüber der unfreundlichen Partnerin erst recht durchsetzen. Die Wirkungsweise der sozialen Emotionen ist bei beiden Personentypen mit dem Modell der klassischen Konditionierung von Emotionen vereinbar: Je nachdem, ob die Unfreundlichkeit sich selbst und dem eigenen Standpunkt oder der Partnerin assoziiert wird, wird entweder der eigene Standpunkt oder jener der Partnerin gemieden. Gemäß dem Modell der operanten Konditionierung läßt sich nur die Reaktion der verstärkungsorientierten Versuchspersonen, nicht die der ausgleichsorientierten erklären.

In weiteren Versuchen wäre zu prüfen, ob nicht dieselben Personen, die sich von einem aggressiven Diskussionspartner einschüchtern lassen – es könnte sich dabei vorwiegend um Personen geringen Selbstvertrauens handeln – einem betont freundlichen Partner aus einer Art von Dankbarkeit entgegenkommen, während sie gegenüber einem emotional neutral argumentierenden Partner eher unbeeindruckt bleiben. Andererseits könnten sich Personen,

die gegenüber einem aggressiven Partner erst recht opponieren – vielleicht sind es die selbstsicher-dominanten – von einem freundlichen Partner bestätigt fühlen und ebenfalls nicht entgegenkommen. Allein der sachlich, emotional neutral argumentierende Partner könnte bei ihnen Einfluß gewinnen.

Zu klären wäre weiter, wie unwillkürliche Handlungsimpulse und willentlich gesteuerte Versuche des Problemlösens (des bewußt instrumentellen Verhaltens) ineinandergreifen.

### Literatur

- ANDERSON, C.A. 1983. Imagination and expectation: The effect of imagining behavioral scripts on personal intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 293–305.
- BROKAW, D.W. & MCLEMORE, C.W. 1983. Toward a more rigorous definition of social reinforcement: Some interpersonal clarifications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1014–1020.
- BRANDSTÄTTER, H. 1983. Soziale Gefühle im Verlauf von Diskussionen und Gruppenentscheidungen. Universität Linz. Unveröffentlichtes Manuskript.
- BRANDSTÄTTER, H. & KIRCHLER, E. 1981. Zur Wirkung von Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Kompromißbereit-

schaft des Diskussionspartners. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 28, 393–417.

- BRANDSTÄTTER, H., KIRCHLER, E., SANANES, C. & SHEDLER, J. (in Vorbereitung). Yielding to a hostile adversary: Personality and polygraph as predictors of attitude change.
- FAHRENBERG, J., WALSCHBURGER, P., FOERSTER, F., MYRTHEK, M. & MÜLLER, W. 1979. Psychophysiologische Aktivierungsforschung. München: Minerva.
- GLATZ, W. & BRANDSTÄTTER, H. 1983. Verbale Unfreundlichkeit als Einflußkomponente in Diskussionen. Universität Linz. Unveröffentlichtes Manuskript.
- GROVERMANN, W. 1982. Person und Entscheidung. Augsburg: Maro.
- KIRCHLER, E. Im Druck. Interpersonelle Orientierung und Diskussionseinfluß. *Archiv für Psychologie*.
- KIRCHLER, E. & BRANDSTÄTTER, H. 1982. Einstellungsänderung in Abhängigkeit von Ähnlichkeit, Freundlichkeit, Kompromißbereitschaft und Geschlecht des Diskussionspartners. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 29, 417–441.
- LEARY, T. 1957. *Interpersonal Diagnosis of Personality: A Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation*. New York: Raven Press.
- MICHAELIS, W. 1976. Verhalten ohne Aggression? Versuch zur Integration der Theorien. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- ROGER, D.B. & SCHUMAKER, A. 1983. Effects of individual differences on dyadic conversational strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 700–705.
- SCHNEEWIND, K.A., SCHRÖDER, G. & CATTELL, R.R. 1983. Der 16-Persönlichkeits-Faktoren-Test – 16-PF. Wien: Huber.

