

- Bornwasser, M., Hohmann, P., Klasmeier, P., Linneweber, V., Löschper, G., Mummendey, A., Schmeck, K., & Tenbrink, D.: The excitation-transfer paradigm: A replication. *Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie*, 1979, Nr. 52.
- Easterbrook, J.A.: The effect of emotion on cue utilization and the organization of behavior. *Psychological Review*, 1959, 66, 183—201.
- Jones, E.E. & DeCharms, R.: The organizing function of interaction roles in person perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 155—164.
- Nisbett, R.E. & Schachter, S.: Cognitive manipulation of pain. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2, 227—236.
- Rule, B.G. & Nesdale, A.R.: Moral judgment of aggressive behavior. In: R.G. Geen & E.C.O'Neal (Eds.) *Perspectives on aggression*, New York, 1976, 37—60.
- Worchel, S.: The effect of three types of arbitrary thwarting in the instigation of aggression. *Journal of Personality*, 1974, 42, 301—318.
- Zillmann, D.: Attribution and misattribution of excitatory reactions. In: J.H. Harvey, W. Ickes, & R.F. Kidd (Eds.) *New directions in attribution research*, Vol. 2, Hillsdale, N.J., 1978, 335—368.
- Zillmann, D.: Hostility and aggression. Hillsdale, N.J., 1979.
- Zillmann, D., Katcher, A.H., & Milavsky, B.: Excitation transfer from physical exercise to subsequent aggressive behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1972, 8, 247—259.
- Zillmann, D., & Sapolsky, B.S.: What mediates the effect of mild erotica on annoyance and hostile behavior in males? *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 587—596.

Anschrift der Verfasser:

Dr. Manfred Bornwasser  
 Prof. Dr. Amélie Mummendey  
 Psychologisches Institut  
 der Universität Münster  
 Schlaunstraße 2  
 44 Münster

*Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*  
 1981, Band XXVIII, Heft 3, S. 393—417

## Zur Wirkung von Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Kompromißbereitschaft des Diskussionspartners\*)

Hermann Brandstätter & Erich Kirchler

Universität Linz

In einem Verhandlungsexperiment wurde der Effekt der Ähnlichkeit, Freundlichkeit des Argumentationsstils und des Entgegenkommens/Beharrens in der Sache eines simulierten Partners festgestellt. Das Ziel war die Analyse der Einstellungsänderungen im Verhandlungsverlauf.

Zu Beginn der Diskussion übte der freundlich argumentierende Partner deutlich mehr Einfluß aus als der unfreundliche. Nach Rückmeldung über Entgegenkommen/Beharren wurde vor allem in jenen Bedingungskombinationen höchster Einfluß registriert, die konsistent waren: Wenn entweder der ähnliche, unfreundlich argumentierende Partner entgegenkam oder der unähnliche, freundlich opponierende auf seinem Standpunkt beharrte. Im Falle keiner Rückmeldung über das Partnerverhalten unterlag der ähnliche Partner dem unähnlichen an Einflußmacht; ein Hinweis auf einen Enttäuschungseffekt, provoziert durch die ständige Gegenargumentation.

### Einleitung

Die Situation ist uns vertraut: Zwei Personen mit entgegengesetzten Auffassungen suchen einander durch Austausch von Argumenten, häufig vermischt mit werbend-freundlichen oder gereizt aggressiven Äußerungen, zu überzeugen. Woran liegt es nun, ob sie sich durch das Gespräch näher kommen oder noch weiter voneinander entfernen? Die Gründe dafür lassen sich in drei Kategorien einteilen. Sie liegen in der Beziehung der Personen zum Gegenstand der Diskussion, in der Beziehung der Personen zueinander und in der Beziehung der Personen zu Außenstehenden.

\*) Die Autoren danken den Teilnehmern eines Forschungsseminars der Universität Augsburg, die an der Durchführung des Experiments wesentlich beteiligt waren.

Der Diskussionsgegenstand kann für eine Person u.a. leicht oder schwer überschaubar, vertraut oder fremd, wertgeladen oder belanglos sein. Die Gesprächspartner können sich als voneinander abhängig erleben, sie können sich sympathisch oder unsympathisch sein, freundlich oder unfreundlich verhalten. Die Person kann sich mit bedeutsamen anderen einig wissen, sich gegenüber Dritten für das Ergebnis des Gesprächs verantwortlich fühlen, oder wahrnehmen, daß sie das Mißfallen von Beobachtern des Gesprächs erregt.

Hier geht es um die Frage, wie sich bestimmte Aspekte der sozialen Beziehung zwischen den Gesprächspartnern auf ihren Einigungsversuch, und wie sich Gelingen oder Mißlingen der Einigung auf die soziale Beziehung auswirken.

In zwei vorausgehenden Experimenten (Peltzer & Schuler, 1976; Schuler & Peltzer, 1975), deren Daten von Brandstätter & Klein-Moddenborg (1979) mit Hilfe eines Verlaufsmodells erneut analysiert wurden, ist die Bereitschaft der Vpn, dem Gesprächspartner in der Streitfrage entgegenzukommen, größer, wenn sie vor Beginn der Diskussion den Eindruck gewonnen haben, ihr Partner habe ähnliche Wertauffassungen. Eine genauere Verlaufsanalyse läßt erkennen, daß ähnliche Gesprächspartner, verglichen mit unähnlichen, nur in der ersten Hälfte des Gesprächs im Vorteil sind. Das beharrliche Contra-Geben des ähnlichen Partners, der durch ein Computerprogramm simuliert wird, verstimmt einen Teil der Vpn — ablesbar an der Partnerbeurteilung nach Ende der Diskussion — und verstärkt in der zweiten Hälfte der Diskussion ihren Widerstand.

Derartige Enttäuschungseffekte sind bei den Vpn, die mit einem unähnlichen Partner diskutieren, nicht zu beobachten. Anfangs- und Endurteile der Sympathie sind hier relativ hoch korreliert.

Einen ähnlichen Verlauf nimmt die Wirkung der Sympathie in einem Verhandlungsexperiment (Brandstätter & Hoggatt, 1981): Die Bereitschaft, in einer schwierigen Situation (ungünstige Kostenlage) dem sympathischen Verhandlungspartner Konzessionen zu machen, ist anfänglich größer und schwächt sich dann merklich ab. Gegenüber einem unsympathischen Partner ist der Widerstand eher anfänglich größer. Dies hat zur Folge, daß gegenseitige Sympathie letztlich nicht zu einer größeren Anzahl von erfolgreichen Abschlüssen führt. Der Verhandlungsverlauf ist aber deutlich verschieden: wenn Einigung erreicht wird, erreichen sie sympathische Partner im allgemeinen früher; frühes Scheitern findet sich vorwiegend unter den einander wenig sympathischen Partnern.

Die Wirkung von Freundlichkeit/Unfreundlichkeit ist nicht so eindeutig vorherzusagen. Löst ein Argument eine freundliche Bemerkung des Partners aus, kann diese als Verstärkung der mit dem Argument vertretenen Position wirken oder als Wohlwollen aufgefaßt werden, das nicht nur mit

freundlichen Worten, sondern auch durch Entgegenkommen in der Sache zu erwidern ist. Verstärkungs- und austauschtheoretische Annahmen führen zu gegensätzlichen Vorhersagen. Die bisherigen Befunde (Peltzer & Schuler, 1976) sprechen eher für eine austauschtheoretische Interpretation, sind aber auch als Folgen emotionaler Konditionierung aufzufassen (vgl. Brandstätter, 1976).

Die Kombination von Ähnlichkeit/Unähnlichkeit mit Freundlichkeit/Unfreundlichkeit könnte zu einer statistischen Wechselwirkung führen. Ist man nicht für die (unerwartete) Freundlichkeit eines unähnlichen Gesprächspartners besonders dankbar und gegenüber der (unerwarteten) Unfreundlichkeit des ähnlichen Gesprächspartners besonders allergisch? (vgl. Aronson & Linder, 1965, zit. nach Peltzer & Schuler, 1976, p. 108).

Das Experiment von Peltzer & Schuler (1976), in dem diese Kombination realisiert wurde, ergibt für die dort gewählte Operationalisierung des Einflusses (Summe der von den Partnerargumenten ausgelösten Präferenzänderungen) hinsichtlich der Wechselwirkung von Ähnlichkeit und Freundlichkeit des Partners kein klares Bild. Die Hypothese von der Kontrastwirkung der Freundlichkeit bedarf daher noch einer weiteren Prüfung.

Bei den bisher erwähnten Versuchen mußten die Vpn den Eindruck gewinnen, daß der Partner beharrlich die Gegenposition vertritt und in der Sache nicht entgegenkommt. Es interessiert nun die Frage, was sich am Einflußprozeß ändert, wenn man bemerkt, daß sich der Gegner im Laufe der Diskussion überzeugen bzw. nicht überzeugen läßt. Aus der Verhandlungsforschung (vgl. Lamm, 1975, p. 118) ist bekannt, daß Entgegenkommen bei einem Verteilungskonflikt häufig erwidert wird, wenn es als Ausdruck von Wohlwollen, und nicht als Zeichen von Schwäche aufgefaßt wird. Auch für einen Beurteilungsdissens dürfte gelten, daß Entgegenkommen des anderen je nach Umständen entweder als zu erwidernde Konzessionsbereitschaft, oder eher als Zeichen von Unsicherheit des anderen und Beweis der Richtigkeit der eigenen Position aufgefaßt wird. Nachgeben des Partners dürfte am ehesten dann als Ausdruck von Wohlwollen aufgefaßt und entsprechend erwidert werden, wenn dieser ähnlich ist. Gibt ein unähnlicher Partner nach, dürfte dies eher als Unsicherheit interpretiert und mit Beharren auf dem eigenen Standpunkt beantwortet werden. Beharrt ein unähnlich-unfreundlicher Partner auf seinem Standpunkt, ist schwer zu sagen, ob dies eher als Sicherheit in der vertretenen Position oder als nicht unerwarteter und daher nicht weiter aufregender Mangel an Konzilianz gedeutet wird. Der von einem solchen Partner erwirkte Einfluß dürfte immerhin noch größer sein als der eines ähnlichen, aber unfreundlich beharrenden Gegners, dessen Verhalten eher als enttäuschend und ärgerlich erlebt werden dürfte.

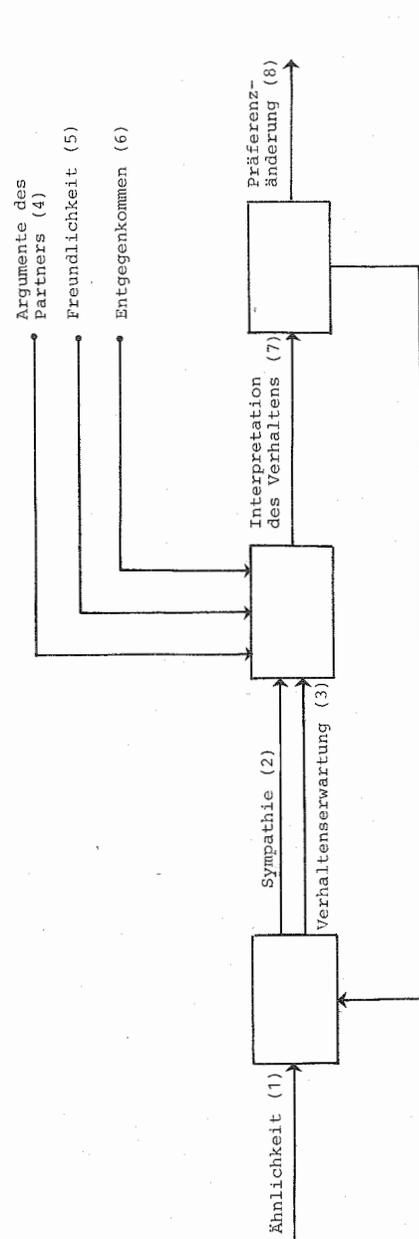


Abb. 1:

Skizze des Funktionszusammenhangs zwischen (1) manipulierter Ähnlichkeit des Partners, davon ausgelöst (2) Sympathie und (3) Verhaltens-  
erwartung. Das Verhalten des Partners in den Komponenten (4) Argumente, (5) Freundlichkeit, (6) Entgegenkommen in der Sache erfährt (7) eine  
Interpretation, bezogen auf die Verhaltens-erwartungen und führt (8) zu einer Präferenzänderung und rückwirkend zu einer Veränderung von  
Sympathie und Verhaltens-erwartung.

Der zentrale Begriff dieser Annahmen ist die Deutung (Attribution von Ursachen) des Verhaltens des Gesprächspartners durch die Vp. Eine Skizze des Funktionszusammenhangs findet sich in Abb. 1.

## Hypothesen

Aus den vorausgehenden Überlegungen ergeben sich folgende Hypothesen, bei denen zwischen erster und zweiter Diskussionshälfte zu differenzieren ist:

### Erste Diskussionshälfte

1. Ähnliche Diskussionspartner haben mehr Einfluß als unähnliche (Haupteffekt „Ähnlichkeit“).
2. Freundliche Diskussionspartner haben mehr Einfluß als unfreundliche (Haupteffekt „Freundlichkeit“).
3. Unfreundlichkeit mindert den Einfluß vor allem bei ähnlichen Partnern (Wechselwirkung „Ähnlichkeit  $\times$  Freundlichkeit“).

### Zweite Diskussionshälfte

4. Rückgemeldetes Nachgeben eines ähnlichen (und zugleich freundlichen) Partners wird eher mit Nachgeben, das Nachgeben eines unähnlichen (und zugleich freundlichen) Partners wird eher mit Beharren auf der eigenen Meinung beantwortet. Dabei wird jeweils mit der entsprechenden Kombination von Ähnlichkeit und Freundlichkeit in der Bedingung „Keine Rückmeldung“ verglichen.
5. Rückgemeldete Unnachgiebigkeit des ähnlichen und unfreundlichen Partners wird eher mit Beharren, das eines unähnlichen und unfreundlichen Partners eher mit Nachgeben beantwortet.

Der Vergleich bezieht sich wiederum auf die entsprechenden Werte in der Bedingung „Keine Rückmeldung“.

## Methode

### Überblick

Die Vp tauschte über ein Computer-Terminal mit einem vermeintlichen Partner Argumente darüber aus, ob ein Stellenanwärter, dessen fiktive Bewerbungsunterlagen vorher eingesehen werden konnten, angenommen oder abgelehnt werden soll. Vor Beginn und nach Ende der „Diskussion“, sowie nach jedem Argument hatte die Vp anzugeben, wie sehr sie die eine oder andere Alternative im Augenblick präferiert. Außerdem hatte die Vp

vor und nach der Diskussion ihren Eindruck vom Partner auf einem semantischen Differential einzustufen. Die Versuchsanordnung entsprach in den Grundzügen der von Peltzer & Schuler (1976).

Am Versuch nahmen 115 Studenten und 28 Studentinnen (1. Studienjahr) des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fachbereichs der Universität Augsburg gegen ein Entgelt von DM 5.— teil.<sup>1)</sup>

#### *Unabhängige Variable*

Wie bei Peltzer & Schuler (1976) wurde Ähnlichkeit des Partners (ähnlich—unähnlich) mit verbaler Freundlichkeit des Partners (freundlich—unfreundlich) in einem 2×2 Versuchsplan kombiniert.

Die Manipulation von Ähnlichkeit/Unähnlichkeit wurde dadurch vorbereitet, daß die Vp zu wertgeladenen Aussagen (z.B. über Todesstrafe, Liberalisierung des Schwangerschaftsabbruchs usw.) Stellung nahm und dann informiert wurde, daß der angebliche Partner die Fragen fast genau so (ähnlich) oder gegensätzlich (unähnlich) beantwortet hatte.

Der Eindruck von Freundlichkeit/Unfreundlichkeit wurde dadurch hervorgerufen, daß der fiktive Partner (= das Computerprogramm) sein Argument mit einer freundlich-verbindlichen oder unfreundlich-abweisenden Redewendung einleitete. In LIDIA IV<sup>1)</sup> sah die Vp zur Halbzeit der Diskussion auf dem Bildschirm, ob sich der Partner ihrem Standpunkt angenähert hatte oder nicht. Der Versuchsplan legte fest, daß der freundliche Partner entgegenkam, der unfreundliche auf seiner Position beharrte. In LIDIA II<sup>1)</sup> wurde eine solche Rückmeldung des Entgegenkommens/Beharens nicht gegeben. Die Diskussion lief dort ohne Unterbrechung weiter.

#### *Abhängige Variablen*

Es gab zwei Gruppen von abhängigen Variablen:

- a) die Differenzen zwischen den aufeinanderfolgenden Meßwerten einer Person, das sind: die Anfangspräferenz ( $E_0$ ), der Mittelwert der ersten Diskussionshälfte ( $E_1$ ), der Mittelwert der zweiten Diskussionshälfte ( $E_2$ ) und (nur bei LIDIA IV) die Endpräferenz ( $E_3$ ). Die Präferenzurteile bestanden in der Angabe von Gewichtsanteilen (konstante Summe = 100), die für bzw. gegen die von der Vp bevorzugte Entscheidungsal-

1) 35 Studenten und alle 28 Studentinnen wurden speziellen Versuchsbedingungen zur Kontrolle des Effekts fortlaufender Präferenzskalierung und zur partiellen Überprüfung von Geschlechtsunterschieden zugewiesen. Die Ergebnisse dazu bleiben hier außer Betracht.

1) LIDIA bezeichnet eine dialogorientierte Programmsprache, die für Unterrichtszwecke entwickelt wurde. Das hier verwendete Programm wurde von A. Kompa erstellt. Mit LIDIA II und LIDIA IV sind die beiden hier analysierten Experimente gemeint.

ternative sprachen (100:0, 90:10, 80:20 etc.). Die Zusammenfassung der 12 Skalierungen der Entscheidungspräferenzen (eine Skalierung nach jedem Argument) zu je einem Mittelwert der ersten und zweiten Diskussionshälfte sollte reliablere, von Variationen der Argumentgüte und -richtung bereinigte Werte ergeben, ohne auf eine Grobanalyse des Verlaufs verzichten zu müssen.

- b) die Differenz zwischen den Partnerbeurteilungen vor und nach der Diskussion in den Items „sympathisch—unsympathisch“ und „sich unterordnend—führend“. Diese Beurteilungen bedienten sich einer 6stufigen Skala.

#### *Versuchsablauf*

Bis zu 20 Vpn, die meisten davon Studenten, nahmen an den Datensichtgeräten Platz und begannen nach einer Einführung in den Umgang mit dem Terminal mit dem Studium der Bewerbungsunterlagen. Diese enthielten teils günstige, teils ungünstige Informationen über die Eignung eines Herrn K. für die Stelle eines Bankkassiers. Daraufhin gab die Vp auf der Quasi-Verhältnisskala an, wie sehr sie für bzw. gegen die Einstellung des Bewerbers ist. Innerhalb jeder Stufe der Anfangspräferenz wurden die Vpn nach Zufall auf die vier Bedingungen aufgeteilt. Angeblich damit sich die nach Zufall ausgewählten „Diskussionspartner“ ein ungefähres Bild voneinander machen können, nahmen die Vpn zu einem kurzen Wertfragebogen Stellung und erfuhren die Stellungnahme des Partners. Zur Überprüfung der Wirkung der Ähnlichkeitsmanipulation beschrieb die Vp den Eindruck, den sie vom Partner gewonnen hatte, an Hand eines Polaritätsprofils.

Die Vp erhielt dann eine Liste mit nummerierten Argumenten, die ihrer Anfangspräferenz im Entscheidungsfall entsprachen, gemischt mit Argumenten, die im Indifferenzbereich der Skala angesiedelt waren. Außerdem lag ihr eine Liste von freundlichen, neutralen und unfreundlichen Bemerkungen vor. Sie hatte zuerst eine Redewendung, dann ein Argument auszuwählen und die entsprechenden Zahlen einzugeben. Zur Illustration sind mögliche Redewendungen freundlich, neutral, unfreundlich und Argumente (pro, contra) angeführt:

Das ist eine interessante Überlegung, aber...

Manches spricht zwar für die Einstellung, aber...

Das ist einseitig betrachtet, denn...

Bei Herrn K. handelt es sich um einen ausgeglichenen, sorgfältig arbeitenden Mann, der sich der Verantwortung, die der Beruf des Kassiers mit sich bringt, voll bewußt ist.

Mir scheint Herr K. einfach zu langsam zu sein. Wenn ich an den Kundenandrang denke, der zu den Hauptzeiten in unseren Filialen herrscht, da wird K. mit seiner bedächtigen, pedantischen Arbeitsweise bestimmt nicht fertig.

Die Antwort des Partners, ebenfalls eine Kombination von Bewertung und Argument, erschien daraufhin auf dem Bildschirm. Diese Mitteilung wurde von der Vp wieder beantwortet usw. Vpn und Partner tauschten, einander abwechselnd, in LIDIA II je 5, in LIDIA IV je 6 Bemerkungen und Argumente aus. Nach den ersten 6 Beiträgen (je 3 von der Vp und vom Partner) sah die Vp von LIDIA IV auf dem Bildschirm, ob ihr der Partner entgegengekommen ist oder ob er kaum von seiner Anfangsposition abweicht. In LIDIA II erfolgte keine derartige Rückmeldung. Nach Ende der Diskussion wurde der Partner erneut beurteilt. Die Urteilssicherheit und die Wichtigkeit des Themas war einzustufen. Dann war anzugeben, ob man im Partner einen Studenten oder eine Studentin vermutet. Schließlich erfolgte eine letzte Skalierung der Entscheidungspräferenz. Zwischen dem Zeitpunkt des Diskussionsendes und dem Zeitpunkt der Erhebung der Endpräferenzen lagen etwa 5 Minuten. In Abbildung 2 ist der Ablauf des Experiments schematisch dargestellt.

### Ergebnisse

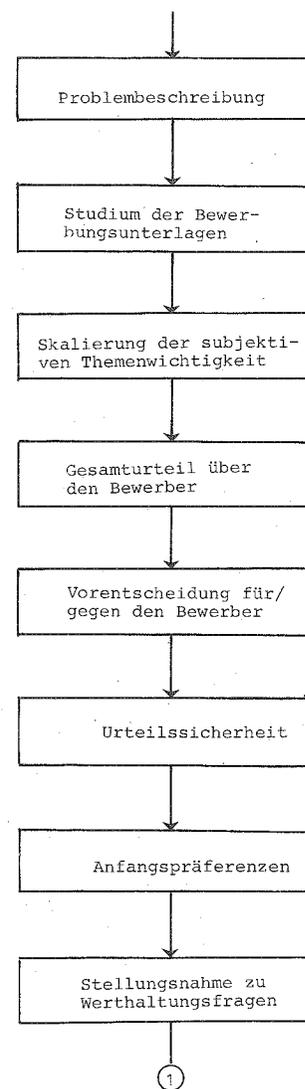
Die vorliegende Untersuchung (LIDIA IV) stellt bis zur Halbzeit der Diskussion eine genaue Replikation des Experiments von Peltzer & Schuler (1976; LIDIA II) dar. Auch die Vpn stammten aus derselben Population. Es erschien daher sinnvoll, die Daten von beiden Experimenten in der Auswertung dadurch zu kombinieren, daß die Replikation als eigener Faktor in den 2×2×2-faktoriellen Varianz- bzw. Kovarianzanalysen erscheint. Die Anzahl des Vpn (alle männlich) ist  $n = 155$  (ohne Kontrollgruppen von LIDIA IV).

#### Überprüfung der Ähnlichkeitsmanipulation (LIDIA II und LIDIA IV)

Tab. 1 zeigt die Mittelwerte der Einstufungen in den Items „sympathisch—unsympathisch“ und „sich unterordnend—führend“. Die entsprechenden Varianzzerlegungen bringen die Tabellen 3a, b.

Die Manipulation hat die angestrebte Wirkung. Der ähnliche Partner wurde im Vergleich zum unähnlichen Partner als wesentlich sympathischer und als etwas stärker führend eingestuft. Da die Freundlichkeit erst während des Austausches von Argumenten manipuliert wurde, sind die Partnerbeurteilungen in diesem Faktor erwartungsgemäß nur zufällig verschie-

den. Im Experiment II (LIDIA IV) mußten die Vpn auf einer 5stufigen Skala (1 = sehr gut, 5 = sehr schlecht) angeben, wie gut sie sich mit ihren Diskussionspartnern vermutlich außerhalb des Experiments verstehen würden. Es zeigte sich, daß sie sich mit einem ähnlichen Partner ( $\bar{x} = 2.18$ ) signifikant besser verstehen würden als mit einem unähnlichen ( $\bar{x} = 3.42$ ); ( $t = 8.28, df = 73, p < .001$ ).



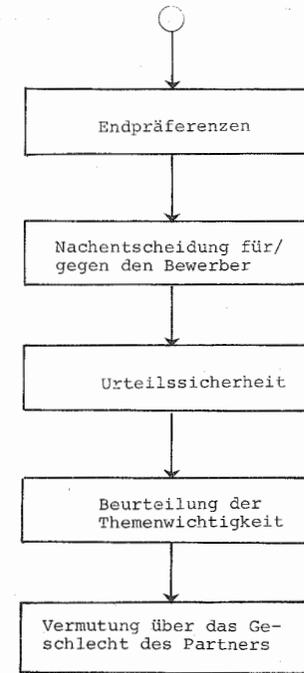
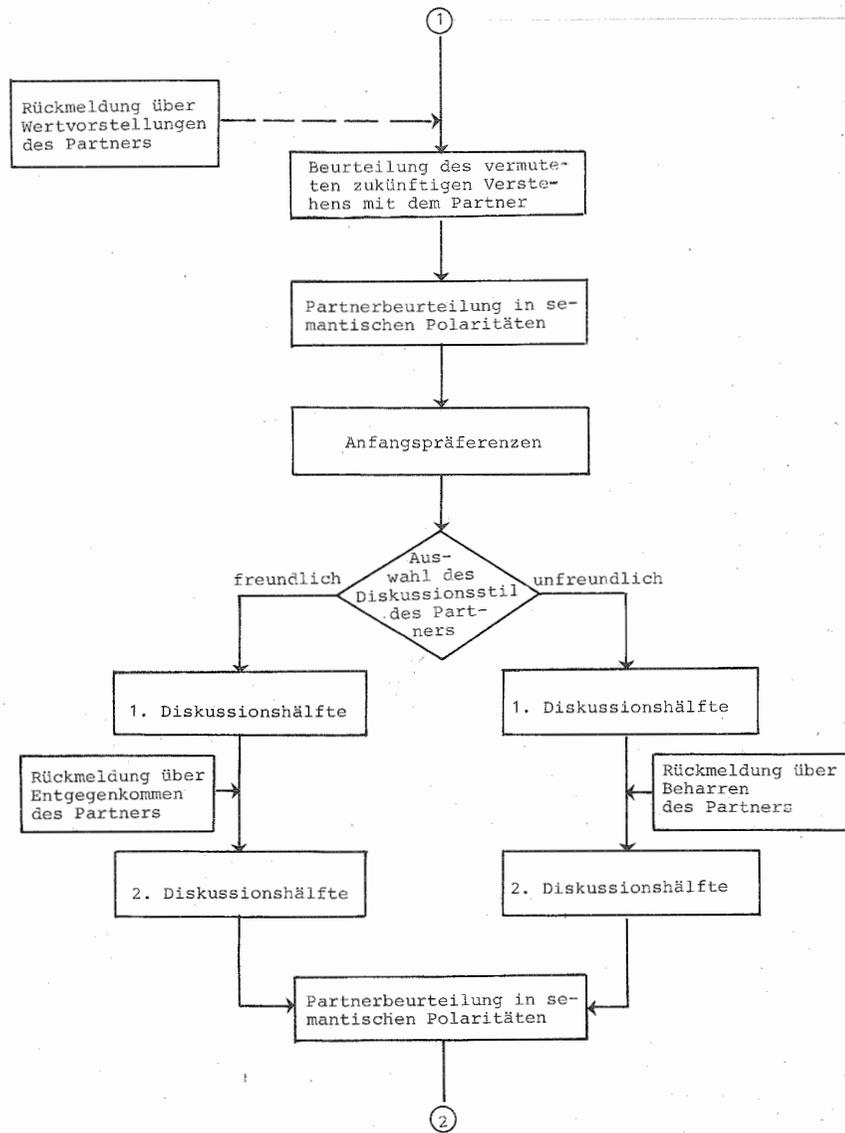


Abb. 2:  
Versuchsablauf in LIDIA IV.

*Wirkung der Diskussion auf die Partnerbeurteilung (LIDIA II und LIDIA IV)*

Die Wirkung der Diskussion auf die Partnerbeurteilung ließ sich durch eine dreifache Kovarianzanalyse der Endbeurteilung mit der Anfangsbeurteilung als Kovariate nicht bestimmen, weil die durchschnittlichen Anfangsbeurteilungen in den VGn auf Grund der Ähnlichkeitsmanipulation unterschiedlich sind und anzunehmen ist, daß die Mittelwerte der Partnerwahrnehmung nach Diskussionsende in den VGn von der Anfangseinstellung abhängig sind (vgl. Bortz, 1977, p. 466ff.; Petermann, 1978, p. 57). Wir entschieden uns deshalb für eine Varianzanalyse mit einfachen Differenzen zwischen Anfangs- und Endsympathie/-dominanzwahrnehmung als abhängige Variable. Die Varianzmatrizen können für beide Variable als homogen angenommen werden (Cochrans C (18,8) = .216; p = .13 für das Item Sympathie und C (18,8) = .221; p = .11 für das Item Dominanz).

Tabelle 1

Partnerbeurteilung auf einer 6stufigen Skala in den Items „sympathisch/unsympathisch“ (SYM) und „sich unterordnend/führend“ (DOM) vor (0) und nach der Diskussion (1). In Klammern sind die Differenzen zwischen den Skalierungen vor und nach der Interaktion angegeben

	R+ (LIDIA IV)		R- (LIDIA II)		Item/ Zeit
	freundlich	unfreundlich	freundlich	unfreundlich	
ähnlich	1.67	1.48	2.00	2.10	SYM 0
	2.06 (-.39)	2.19 (-.71)	2.30 (-.30)	2.95 (-.85)	SYM 1
	n=18	n=21	n=20	n=20	
	4.17	3.17	4.25	3.70	DOM 0
	4.11 (.06)	4.24 (-.53)	4.35 (-.10)	4.00 (-.30)	DOM 1
unähnlich	3.37	3.47	4.00	4.50	SYM 0
	3.00 (.37)	3.47 (.00)	3.70 (.30)	4.05 (.45)	SYM 1
	n=19	n=17	n=20	n=20	
	3.58	3.24	2.85	3.00	DOM 0
	3.63 (-.05)	3.29 (-.05)	3.10 (-.25)	3.70 (-.70)	DOM 1

Aus Tabelle 1 sind die durchschnittlichen Partnerbeurteilungen vor und nach der Diskussion ersichtlich. Die entsprechende Varianzzerlegung wird in Tabellen 4a, b dargestellt.

Ähnliche Partner verloren, unähnliche gewannen durch die Diskussion an Sympathie. Es gab keine signifikanten Wechselwirkungen.

In einer Analyse der Korrelationen zwischen Anfangs- und Endbeurteilung (Tab. 2a, b) nach Rao (1965, p. 364 in Brandstätter, 1970, p. 40) wurde für das Item „sympathisch/unsympathisch“ ein Wert von  $\chi^2 = 14.90$  ( $df = 7, p < .05$ ) errechnet. Die Korrelationen zwischen Anfangs- und Endbeurteilung der Sympathie sind in der Bedingung „unähnlicher Partner“ höher als in der Bedingung „ähnlicher Partner“. Dies gilt mehr für LIDIA II als für LIDIA IV.

*Kovarianzanalyse der Entscheidungspräferenzen  
(LIDIA II und LIDIA IV)*

Diese Analyse wird in drei Schritten durchgeführt. Zunächst wird der Einfluß der experimentellen Bedingungen auf die Differenz zwischen An-

Tabelle 2

Korrelationen zwischen den Partnerbeurteilungen vor und nach der Interaktion

Tabelle 2a

Item „sympathisch/unsympathisch“

	R+ (LIDIA IV)		R- (LIDIA II)	
	F+	F-	F+	F-
Ä+	.18	-.19	.00	.21
Ä-	.14	.41	.75	.43

Tabelle 2b

Item „sich unterordnend/führend“

	R+ (LIDIA IV)		R- (LIDIA II)	
	F+	F-	F+	F-
Ä+	.47	.46	.26	.44
Ä-	.72	.42	.82	.39

Erklärung: Ä+ bzw. Ä-: ähnlicher bzw. unähnlicher Partner  
F+ bzw. F-: freundlicher bzw. unfreundlicher Partner  
R+ bzw. R-: mit Rückmeldung/ohne Rückmeldung

fangspräferenzen ( $E_0$ ) und den gemittelten Entscheidungspräferenzen der ersten Diskussionshälfte ( $E_1$ ) geprüft. Im zweiten Schritt wird der Einfluß der experimentellen Bedingungen auf die Differenz zwischen den gemittelten Entscheidungspräferenzen der ersten ( $E_1$ ) und zweiten Diskussionshälfte ( $E_2$ ) untersucht. Die Anfangspräferenz ( $E_0$ ) diente jeweils der Kovarianzkontrolle. Auf diese Weise kann die Wirkung der im Experiment übermittelten Information über Entgegenkommen/Beharren, das mit Freundlichkeit/Unfreundlichkeit gekoppelt war, mit der Wirkung von Freundlichkeit/Unfreundlichkeit ohne Information über Entgegenkommen/Beharren im Experiment I (LIDIA II) verglichen werden. Mit den Daten LIDIA IV

Tabelle 3  
Varianzzerlegung der Anfangsbeurteilungen des Partners

Tabelle 3a  
Item „sympathisch/unsympathisch“

Quelle	SS	df	MS	F	p
Ähnlichkeit (Ä)	162.01	1	162.01	185.06	.00
Freundlichkeit (F)	.68	1	.68	.78	.38
Rückmeldung (R)	16.69	1	16.69	19.07	.00
Ä×F	1.21	1	1.21	1.38	.24
Ä×R	1.12	1	1.12	1.28	.26
F×R	1.14	1	1.14	1.30	.26
Ä×F×R	.03	1	.03	.03	.86
Fehler	128.69	147	.88		

Tabelle 3b  
Item „sich unterordnend/führend“

Quelle	SS	df	MS	F	p
Ähnlichkeit (Ä)	24.27	1	24.27	14.68	.00
Freundlichkeit (F)	3.58	1	3.58	2.16	.14
Rückmeldung (R)	1.81	1	1.81	1.09	.30
Ä×F	1.72	1	1.72	1.04	.31
Ä×R	2.63	1	2.63	1.59	.21
F×R	.36	1	.36	.22	.64
Ä×F×R	.84	1	.84	.54	.48
Fehler	242.98	147	1.65		

wurde die Reliabilität der Skalierungen geschätzt. Für den Mittelwert der ersten sechs Skalierungen wurde eine untere Schranke der Reliabilität mit  $\alpha = .95$ , für die Mittelwerte der Skalierungen der zweiten Diskussionshälfte ein Wert von  $\alpha = .94$  bestimmt. Bei einer Korrelation von  $r(E_1, E_2) = 0.77$  ergibt sich für die Differenzen eine Reliabilität von  $r = 0.76$ .

Obleich die Varianz-Kovarianzmatrizen nicht homogen sind (Prüfung nach Box, Manova), wurde im Vertrauen auf die Robustheit des Verfah-

Tabelle 4  
Varianzzerlegung der Differenzen zwischen Anfangs- und Endbeurteilung des Partners

Tabelle 4a  
Item „sympathisch/unsympathisch“

Quelle	SS	df	MS	F	p
Ähnlichkeit (Ä)	28.59	1	28.59	21.79	.00
Freundlichkeit (F)	2.77	1	2.77	2.11	.15
Rückmeldung (R)	.26	1	.26	.19	.66
Ä×F	1.14	1	1.14	.87	.35
Ä×R	.43	1	.43	.33	.57
F×R	.19	1	.19	.14	.71
Ä×F×R	1.33	1	1.33	1.01	.32
Fehler	192.88	147	1.31		

Tabelle 4b  
Item „sich unterordnend/führend“

Quelle	SS	df	MS	F	P
Ähnlichkeit (Ä)	.09	1	.09	.06	.80
Freundlichkeit (F)	3.99	1	3.99	2.69	.10
Rückmeldung (R)	1.23	1	1.23	.83	.36
Ä×F	.21	1	.21	.14	.70
Ä×R	1.99	1	1.99	1.34	.25
F×R	.01	1	.01	.00	.95
Ä×F×R	1.63	1	1.63	1.10	.30
Fehler	218.02	147	1.48		

rens trotzdem eine Kovarianzanalyse durchgeführt (Elashoff, 1969, p. 396; Winer, 1971, p. 772).

Tabelle 5 zeigt die vom Einfluß der Kovariate  $E_0$  bereinigten Differenzen zwischen den Entscheidungspräferenzen der Anfangsskalierung  $E_0$  und der ersten und zweiten Diskussionshälfte ( $E_1, E_2$ ). Die Varianzzerlegungen erscheinen in den Tabellen 6a, b. Abbildungen 3a, b zeigen die durchschnittlichen Veränderungen in den verschiedenen Bedingungskombinationen zum Zeitpunkt  $E_2$ .

Tabelle 5  
Durchschnittliche Differenzen zwischen den Präferenzmaßen, bereinigt vom Einfluß der Ausgangsskalierungen ( $E_0$ )

	R+ (LIDIA IV)		R- (LIDIA II)		Meßzeitpunkt
	freundlich	unfreundlich	freundlich	unfreundlich	
ähnlich	7.22	7.43	7.60	7.75	$E_0$
	.19	-.02	.59	.15	$E_1$
	.41	.21	-.17	.15	$E_2$
	.01	.44			$E_3$
unähnlich	7.37	7.06	7.85	7.35	$E_0$
	.09	.09	.27	.14	$E_1$
	.35	.54	.45	.26	$E_2$
	.21	-.10			$E_3$

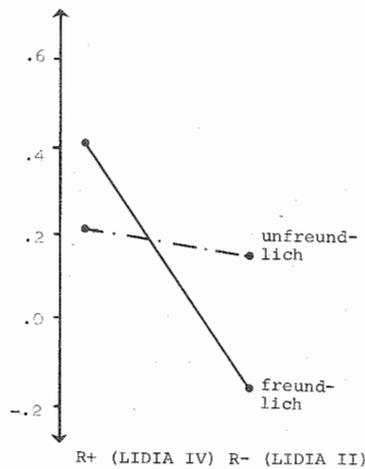


Abb. 3a:  
Durchschnittliche Präferenzänderungen in der Diskussion mit ähnlichem Partner zum Zeitpunkt  $E_2$ .

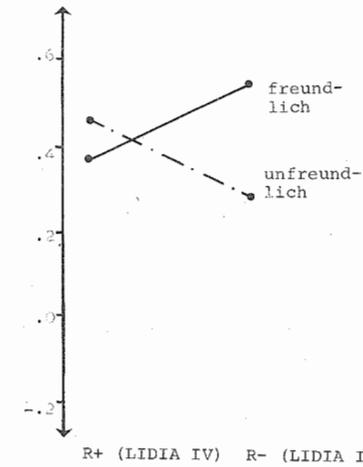


Abb. 3b:  
Durchschnittliche Präferenzänderungen in der Diskussion mit unähnlichem Partner zum Zeitpunkt  $E_2$ .

Tabelle 6  
Varianzzerlegung

Tabelle 6a  
Zeitpunkt  $E_1$ ; Kovariate  $E_0$ , abh. Variable  $E_0-E_1$

Quelle	SS	df	MS	F	p
Ähnlichkeit (Ä)	.21	1	.21	.72	.40
Freundlichkeit (F)	1.57	1	1.57	5.44	.02
Rückmeldung (R)	1.55	1	1.55	5.37	.02
Ä×F	.65	1	.65	2.25	.14
Ä×R	.25	1	.25	.86	.36
F×R	.30	1	.30	1.05	.31
Ä×F×R	.02	1	.02	.07	.79
Regression	2.46	1	2.46	8.49	.00
Fehler	42.25	146	.29		

Tabelle 6b  
Zeitpunkt E<sub>2</sub>; Kovariate E<sub>0</sub>, abh. Variable E<sub>1</sub>—E<sub>2</sub>

Quelle	SS	df	MS	F	p
Ähnlichkeit (Ä)	2.31	1	2.31	3.98	.05
Freundlichkeit (F)	.02	1	.02	.04	.84
Rückmeldung (R)	1.42	1	1.42	2.45	.12
Ä×F	.07	1	.07	.12	.73
Ä×R	.54	1	.54	.94	.33
F×R	.09	1	.09	.15	.70
Ä×F×R	1.73	1	1.73	2.98	.09
Regression	2.88	1	2.88	4.96	.03
Fehler	84.64	146	.58		

Tabelle 6c  
Zeitpunkt E<sub>3</sub>; Kovariate E<sub>0</sub>, abh. Variable E<sub>2</sub>—E<sub>3</sub>

Quelle	SS	df	MS	F	p
Ähnlichkeit (Ä)	.57	1	.57	.51	.48
Freundlichkeit (F)	.10	1	.10	.09	.76
Ä×F	2.50	1	2.50	2.25	.14
Regression	.00	1	.00	.00	.99
Fehler	77.66	70	1.11		

#### Prüfung der Hypothesen zur ersten Diskussionshälfte

Signifikant war nur der Haupteffekt „Freundlichkeit“ ( $p = .02$ ;  $\bar{X}_1 = .27$  vs  $\bar{X}_2 = .09$ ). Die vorhergesagte Wechselwirkung ist nur angedeutet ( $p = .14$ ); allerdings ist sie in beiden Experimenten von gleicher Struktur. Nicht vorhergesagt wurde der bedeutsame Unterschied zwischen beiden Experimenten ( $p = .02$ ): im ersten Experiment (LIDIA II) war die durchschnittliche Einstellungsänderung größer.

#### Prüfung der Hypothesen zur zweiten Diskussionshälfte

Die zwei Hypothesen stellen eine bestimmte Form einer dreifachen Wechselwirkung dar. Die Struktur der Wechselwirkung, die mit einer Wahrscheinlichkeit von  $p = .09$  nicht sehr deutlich ausgefallen ist, ent-

spricht nicht ganz unserer Vorhersage. Rückgemeldetenes Beharren eines ähnlichen und unfreundlichen Diskussionspartners sollte weniger einflußreich sein als die Argumentation eines ähnlich-unfreundlichen Partners ohne diese Rückmeldung.

Nicht vorhergesagt war der Haupteffekt Ähnlichkeit: Ein unähnlicher Diskussionspartner hat in der zweiten Diskussionshälfte mehr Einfluß als ein ähnlicher ( $p = .05$ ).

Der dritte Schritt, die Analyse der Differenzen zwischen E<sub>2</sub> und den Endpräferenzen (E<sub>3</sub>) unter Einbeziehung der Anfangspräferenz (E<sub>0</sub>) als Kovariate, konnte nur mit den Daten von LIDIA IV vollzogen werden, da bei LIDIA II keine Endpräferenzen erhoben wurden.

#### Kovarianzanalyse der Endpräferenzen (E<sub>3</sub>) in LIDIA IV

In Tab. 5 (vierte Zeile innerhalb jeder Bedingungskombination) finden sich die vom Einfluß der Kovariate bereinigten Differenzen zwischen E<sub>2</sub> und E<sub>3</sub>. Daraus werden die Veränderungen sichtbar, die erst nach Ende der Diskussion eingetreten sind. Tab. 6c weist keine signifikanten Effekte auf.

#### Kovarianzanalyse von Urteilssicherheit und Wichtigkeit des Themas in LIDIA IV

Der Einfluß der Versuchsbedingungen könnte auch aus den Angaben über die Urteilssicherheit und Wichtigkeit des Diskussionsthemas sichtbar werden. Hypothesen waren dazu nicht aufgestellt worden. In einer Kovarianzanalyse der Differenz zwischen Urteilssicherheit der Skalierung vor und nach Beendigung der Diskussion mit der Urteilssicherheit zu Beginn des Experiments als Kovariate wurden in beiden Untersuchungen keine bedeutsamen Unterschiede gefunden. Mit derselben Methode wurden auch in den Angaben über die Wichtigkeit des Themas keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen den verschiedenen Versuchsbedingungen aufgedeckt.

#### Analyse der Redewendungen in LIDIA IV

Ein signifikanter Unterschied zwischen den vier VGn besteht im Inhalt der benützten Redewendungen. In einer zweifaktoriellen Varianzanalyse mit der Anzahl der benützten unfreundlichen Redewendungen als abhängige Variable wurde ein bedeutsamer Unterschied im Faktor „Diskussionsstil“ gefunden. Nach einem Vorschlag von Winer (1971, p. 399) wurde die Quadratwurzel der Werte in die Analyse einbezogen ( $F = 4.52$ ,  $df = 1/71$ ,  $p < .05$ ). Zwischen der Anzahl der benützten freundlichen und neutralen Redewendungen bestand kein statistisch signifikanter Unterschied in den

VGn. Vpn, die mit einem unfreundlich diskutierenden Partner interagieren, benützten deutlich mehr unfreundliche Redewendungen als Vpn, die mit einem freundlich argumentierenden Partner diskutierten (Tab. 7). Dieses Ergebnis bestätigt einen entsprechenden Befund von Peltzer & Schuler (1976).

Tabelle 7

Durchschnittliche Anzahl neutraler (erste Zeile), unfreundlicher (zweite Zeile) und freundlicher (dritte Zeile) Redewendungen und entsprechende Varianzen

	F+		F-	
	$\bar{x}$	$s^2$	$\bar{x}$	$s^2$
Ä+	1.89	1.21	1.57	.44
	2.00	1.89	2.71	1.56
	2.11	1.54	1.71	.97
Ä-	1.63	.55	1.59	.83
	2.32	.85	2.71	1.03
	2.05	.79	1.71	.80

Erklärung: Ä+ bzw. Ä-: ähnlicher bzw. unähnlicher Partner  
F+ bzw. F-: freundlicher bzw. unfreundlicher Partner

Tabelle 8

Relative Häufigkeiten des vermuteten Geschlechts

		Gleich-	Gegen-	Keine	n
		geschlecht	geschlecht	Angabe	
Ä+	F+	.65	.30	.05	46
	F-	.38	.57	.05	21
Ä-	F+	.35	.58	.07	59
	F-	.18	.82	.00	17

Erklärung: Ä+ bzw. Ä-: ähnlicher bzw. unähnlicher Partner  
F+ bzw. F-: freundlicher bzw. unfreundlicher Partner

### Chi-Quadratanalyse des vermuteten Geschlechts des Partners in LIDIA IV

Die Vorstellungen über das Geschlecht des Partners, erfaßt am Ende der Interaktion, deuten darauf hin, daß in positiven Sozialrelationen eher angenommen wurde, mit einem gleichgeschlechtlichen Partner zu diskutieren, als in Interaktionen, die durch Unähnlichkeit und Unfreundlichkeit charakterisiert waren. Zur Schätzung der Wahrscheinlichkeit, mit der in den verschiedenen Bedingungen eine bestimmte Erwartung über das Geschlecht des Diskussionspartners geäußert wurde, wurden alle 143 Vpn in die Berechnungen genommen. Die Verteilung der relativen Häufigkeiten konnte nach Überprüfung mittels Chi-Quadrat-Test (Claus & Ebner, 1968) nicht als gleichverteilt betrachtet werden ( $\chi^2 = 29.08$ ,  $df = 3$ ,  $p < .01$ ), (Tab. 8).

### Diskussion

Die Ergebnisse aus den Analysen der Partnerbeurteilungen bestätigen, daß die Bedingung Ähnlichkeit wirksam manipuliert wurde; ähnliche Partner sind eher sympathisch, unähnliche eher unsympathisch ( $\bar{X}_1 = 1.81$  vs.  $\bar{X}_0 = 3.83$  auf einer 6stufigen Skala). Nach der Diskussion war der Unterschied geringer ( $\bar{X}_1 = 2.37$  vs.  $\bar{X}_0 = 3.55$ ). Der ähnliche Partner hat im Laufe der Diskussion an Sympathie .56 verloren, der unähnliche .28 gewonnen. Dies ist wohl nicht allein mit einem Verblassen der Ähnlichkeitsinformation zu erklären. Die Abkühlung der Sympathie zum ähnlichen Partner dürfte mehr noch darauf zurückgehen, daß dieser beharrlich widersprach. Das erwartet man von einem ähnlichen Partner weniger als von einem unähnlichen. Da der unähnliche Partner nicht enttäuschte, konnte er durch den weiteren Kontakt, der mit der Diskussion gegeben war, an Sympathie gewinnen. Die Manipulation der Partnerfreundlichkeit wirkte sich auf die Sympathie nur wenig aus ( $\bar{X}_1 = 2.76$  vs.  $\bar{X}_0 = 3.16$ ;  $p = 0.15$ ). Dies ist weiter nicht verwunderlich; denn die freundlichen bzw. unfreundlichen Redewendungen waren eher maßvoll und dezent formuliert.

Wie wir gesehen haben, war die Korrelation zwischen Anfangs- und Endbeurteilung der Sympathie gegenüber ähnlichen Partnern deutlich niedriger als gegenüber unähnlichen ( $r_1 = .05$  vs.  $r_2 = .44$ ). Folgende Erklärung liegt nahe: das beharrliche Widersprechen des ähnlichen Partners, von dem man eigentlich mehr Entgegenkommen erwartet hat, löste eine kognitive Dissonanz aus. Diese Dissonanz wurde jedoch von einem Teil der Vpn vorwiegend durch Abbau der Sympathie, von anderen vorwiegend durch Annäherung in der Sache oder durch Herunterspielen der Wichtigkeit der Meinungsverschiedenheit reduziert.

Daß ein unähnlicher Partner beharrlich widerspricht, ist nicht weiter überraschend. Es entsteht keine kognitive Dissonanz, damit auch kein Anlaß, diese Dissonanz in individuell unterschiedlicher Weise abzubauen.

In der Beurteilung der Dominanz (sich unterordnend vs. führend) wurden ähnliche Partner etwas höher eingestuft als unähnliche ( $\bar{X}_1 = 3.91$  vs.  $\bar{X}_0 = 3.22$ ). Die Diskussion verstärkte den Eindruck von Dominanz vor allem bei unfreundlichen, nicht bei freundlichen Partnern.

Bis zur Mitte der Diskussion waren die beiden Experimente gleich aufgebaut. Es sei auch daran erinnert, daß die Vpn beider Experimente aus vergleichbaren Populationen stammten. Wieso trotzdem die Einstellungsänderung im ersten Experiment (LIDIA II) signifikant ( $p = .05$ ) größer war als im zweiten (LIDIA IV), ist schwer zu erklären. Sollten die männlichen Vpn des zweiten Experiments, die damit rechnen mußten, daß ihr Diskussionsgegner eine Frau ist, weniger bereit gewesen sein, die Gegenargumente zur Kenntnis zu nehmen, als die Vpn des ersten Experiments, die sicher waren, daß ihr Diskussionsgegner ein Mann ist?

In der ersten Hälfte der Diskussion zeigte sich ein weiterer Haupteffekt: der unfreundliche Partner hatte weniger Einfluß als der freundliche ( $\bar{X}_0 = 0.9$  vs.  $\bar{X}_1 = .29$ ;  $p = .02$ ). Dies scheint insbesondere dann zu gelten, wenn der Partner ähnlich ist und demzufolge freundliches Verhalten erwarten läßt. Die enttäuschte Erwartung wirkte sich einflußmindernd aus. Die Wechselwirkung zwischen Ähnlichkeit und Freundlichkeit war allerdings nicht signifikant ( $p = .14$ ).

Bei den Ergebnissen zur zweiten Diskussionshälfte fällt auf, daß hier der ähnliche Partner im Durchschnitt weniger Einfluß ausübte als der unähnliche ( $\bar{X}_1 = .15$  vs.  $\bar{X}_0 = .40$ ;  $p = .03$ ).

Dies ist im Zusammenhang damit zu sehen, daß der ähnliche Partner im Laufe der Diskussion merklich an Sympathie verlor, vermutlich weil er die Erwartung, man könne sich mit ihm leicht einigen, durch beharrliches Widersprechen enttäuscht hat. Ein verbindlicher Diskussionsstil kann das nicht verhindern, macht den Gesprächspartner eher noch unglaubwürdig.

Nur wenn zur Diskussionshalbzeit rückgemeldet wurde, daß der ähnliche und freundliche Partner in der Sache entgegengekommen ist, wurde die Enttäuschung und die damit verbundene Abwendung verhindert. Das Entgegenkommen wurde gar deutlich erwidert. Beim unähnlich-freundlichen Partner war die Rückmeldung vom Entgegenkommen nicht einflußförderlich. Es dürfte nicht so sehr als Ausdruck von Wohlwollen, sondern eher als Zeichen von Unsicherheit aufgefaßt worden sein.

Unfreundliche Partner waren in der Bedingung Rückmeldung (R+) zugleich jene, die keinerlei Entgegenkommen in der Sache zeigten. Rückmeldung von Beharren erwies sich im Vergleich zur entsprechenden Situation in der Bedingung „ohne Rückmeldung“ bei unfreundlichen Partnern als

leicht einflußfördernd, wider Erwarten auch dann, wenn der Partner ähnlich war. Ob man von einem unfreundlichen, beharrlich widersprechenden Partner zusätzlich noch die Rückmeldung erhält, daß er unnachgiebig ist, machte, wie man sieht, keinen großen Unterschied aus. Wenn der ähnliche Partner in der ersten Diskussionshälfte nicht nur ständig widersprach, sondern auch noch unfreundliche Bemerkungen machte, war sich die Vp schon vor der Rückmeldung darüber klar, daß der Diskussionsgegner nicht kompromißbereit ist. Die Rückmeldung bestätigte dann nur noch die Erwartung.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die anfangs wahrgenommene Ähnlichkeit des Partners Erwartungen auf konzilianter Verhalten förderte. Die Wirkung des freundlichen Argumentationsstils konnte im ersten Diskussionsabschnitt bestätigt werden. Dann stellte sich, begründbar durch die ständige Oppositionshaltung des Partners, ein Enttäuschungseffekt ein, wenn keine Rückmeldung über Entgegenkommen in der Sache erfolgte.

Bestand eine solche Erwartung nicht (unähnlich/unfreundlich) oder nicht mehr (ähnlich/unfreundlich), hatte die Rückmeldung von Unnachgiebigkeit einen leicht einflußfördernden Effekt, der darauf zurückzuführen sein könnte, daß die Vp durch die sichere und konsistente Haltung des Diskussionsgegners beeindruckt war.

Als Nachteil für die Sicherung dieser Interpretation erweist sich, daß die Partnerbeurteilungen nicht auch zur Diskussionshalbzeit, und zwar unmittelbar vor der Rückmeldung, erhoben wurden. Man hätte dann genauer prüfen können, ob die Veränderungen in den Sympathie- und Dominanzbeurteilungen mit der hier versuchten Interpretation der Ergebnisse vereinbar sind.

Bei künftigen Versuchen sollten auch die Faktoren „Ähnlichkeit“ und „Freundlichkeit“ jeweils noch mit einer Kategorie „neutral“ vertreten sein, um die Haupteffekte der beiden Faktoren besser prüfen zu können. Haupteffekte in komplexen Designs sind nämlich, das wird häufig übersehen, nur dann sinnvoll interpretierbar, wenn die Verknüpfung der Variablen bestimmte Bedingungen erfüllt. Dann sind entgegen weit verbreiteten Auffassungen Hauptwirkungen auch dann interpretierbar, wenn zusätzlich Wechselwirkungen auftreten. Diese Verknüpfungsbedingungen sind nicht erfüllt, wenn etwa infolge einer Kontrastwirkung Unfreundlichkeit eines ähnlichen Gesprächspartners besonders einflußmindernd, Freundlichkeit eines unähnlichen Partners besonders einflußfördernd sind. Auf dieses Problem soll in einer eigenen Arbeit näher eingegangen werden.

## Summary

The experiment reported in the present paper was conducted to study the effect of the similarity of views, courteousness, and the willingness to compromise of a simulated interaction partner upon the change of attitude towards the partner and the making of decisions in the course of a negotiation.

In the beginning of the negotiations, a courteous partner had a much greater effect than an uncourteous partner. After receiving information upon partner's willingness to compromise, significant effects could be registered mainly in those combinations of conditions which were not contradictory, viz. when an courteous partner with similar views showed willingness to compromise, or when an uncourteous partner with opposite views showed no willingness to compromise. If no information upon the partner was available, a partner with opposite views had more effect than a partner with similar views; this might be due to the frustration caused by the counterarguments given by the partner constantly.

## Résumé

On a recherché, à travers l'expérience d'une négociation, quels sont les effets provoqués par la similitude perçue dans le comportement, l'amabilité et les dispositions à la concession d'un partenaire simulé, sur les décisions d'un sujet donné.

Au début de la discussion, l'amabilité est plus efficace que l'inimitié. Après une réaction aux concessions faites ou au maintien des positions du partenaire simulé, les effets étaient significatifs seulement dans les combinaisons de conditions compatibles: le comportement fortement similaire, aimable, conciliant du partenaire, a montré, autant qu'une attitude opposée, peu aimable et persistante, une influence significative sur les décisions préférentielles du sujet.

## Literatur

- Aronson, E. & Linder, D. (1965): Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *J. exp. soc. Psychol.*, 1, 156—171.  
 Bortz, J. (1977): *Lehrbuch der Statistik für Sozialwissenschaftler*. Berlin: Springer.  
 Brandstätter, H. (1970): *Leistungsprognose und Erfolgskontrolle*. Bern: Huber.  
 Brandstätter, H. (1976): Soziale Verstärkung in Diskussionsgruppen. In: H. Brandstätter & H. Schuler (Hrsg.): *Entscheidungsprozesse in Gruppen*. Bern: Huber, 65—82.

- Brandstätter, H. & Hoggatt, A. C. (1981): The influence of social emotions on bargaining outcome in a bilateral monopoly game. In: Brandstätter, H., Davis, J. H., Stocker-Kreichgauer, G. (Eds.), *Group decision making*, London: Academic Press.  
 Brandstätter, H. & Klein-Moddenborg, V. (1979): A modified proportional change model of attitude change by group discussion. *European J. of social Psychol.*, 9, 363—380.  
 Claus, G. & Ebner, H. (1968): *Grundlagen der Statistik für Psychologen, Pädagogen und Soziologen*. Berlin: Volk und Wissen.  
 Elashoff, J. D. (1969): Analysis of covariance. A delicate instrument. *American Educ. Research J.*, 6, 383—401.  
 Lamm, H. (1975): *Analyse des Verhandels*. Stuttgart: Enke.  
 Peltzer, U. & Schuler, H. (1976): Personwahrnehmung, Diskussionsverhalten und Präferenzänderung in Dyaden (LIDIA II). In: H. Brandstätter & H. Schuler (Hrsg.): *Entscheidungsprozesse in Gruppen*. Bern: Huber, 105—117.  
 Petermann, F. (1978): *Veränderungsmessung*. Stuttgart: Kohlhammer.  
 Rao, C. R. (1965): *Linear statistical inference and its applications*. New York.  
 Schuler, H. & Peltzer, U. (1975): Ähnlichkeit, Kompetenz und die Erwartung künftiger Interaktion als Determinanten von Diskussionsverhalten und Partnerbeurteilungen (LIDIA III). *Problem und Entscheidung*, 14, 78—107.  
 Winer, B. J. (1971): *Statistical principles in experimental design*. New York: McGraw Hill (2nd ed.).

Prof. Dr. Hermann Brandstätter  
 Abt. für Sozial- und  
 Wirtschaftspsychologie  
 Institut für Pädagogik und Psychologie  
 Auhof  
 A-4040 Linz/Donau