

P R O B L E M

und

E N T S C H E I D U N G

Heft 22

München - Augsburg 1978

Arbeiten zur Organisations- u. Wirtschaftspsychologie
aus dem Institut für Sozioökonomie - Abt. Psychologie
der Universität Augsburg,
dem Psychologischen Institut der Universität München
Abt. für Organisations- u. Wirtschaftspsychologie -,
dem Fachbereich für Wirtschafts- u. Organisationswis-
senschaften der Hochschule der Bundeswehr München
und dem Institut für Psychologie der Johannes Kepler-
Universität Linz

Copyright
alle Rechte bei den Autoren

Literatur

- Bales, R.F. Interaction process analysis. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1950
- Bales, R.F. Personality and interpersonal behavior. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1970
- Cronbach, L.J. & Furby, L. How we should measure "change" - or should we? Psychological Bulletin, 1970, 74, 68-80
- Helmreich, R. Strategien zur Auswertung von Längsschnittdaten. Stuttgart: Klett, 1977
- Hummel-Rossi, B. & Weinberg, S.L. Practical guidelines in applying current theories to the measurement of change. Selected Documents, 1975, MS. No. 916
- Knopf, M. & Petermann, F. Probleme bei der Messung von Einstellungsänderungen I - Grundlegende Fragen und Konzepte. Zeitschrift für Sozialpsychologie 1976, 7, 127-142
- Lord, F.M. Elementary models for measuring change. In: Harris, C.W. (Ed.) Problems in measuring change. Madison: University of Wisconsin Press, 1963
- Molt, W., Rüttinger, B. & Brand, R. Entscheidungsverläufe in realen Entscheidungssituationen. Problem und Entscheidung, 1975, 14, 108-127
- O'Connor, E.F. Response to Cronbach and Furby's "How we should measure 'change' - or should we?" Psychological Bulletin, 1972, 78, 159-160
- Overall, J.E. Rating scales and the measurement of change. Psychometric Laboratory Reports (University of Texas Medical Branch), 1974, No. 43
- Petermann, F. Veränderungsmessung. Stuttgart: Kohlhammer, 1978
- Petermann, F. & Knopf, M. Probleme bei der Messung von Einstellungsänderungen II - Neuere Entwicklungen und Konzepte. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 1976, 7, 217-230
- Rüttinger, B. Friendliness and group consensus: Field study. In: Brandstätter, H., Davis, J.H. & Schuler, H. (Eds.) Dynamics of group decisions. Beverly Hills, Ca.: Sage, 1978, 149-153
- Suppes, P. & Atkinson, R.C. Markov learning models for multi-person interactions. Stanford: Stanford University Press, 1968
- Watzlawick, P., Beavin, J.H. & Jackson, D.D. Menschliche Kommunikation. Bern: Huber, 1969

Kurz- und langfristige Wirkungen verbaler Aggression auf Beobachter und Teilnehmer von Gruppendiskussionen

Volker Klein-Moddenborg und Hermann Brandstätter

Universität Augsburg

Zusammenfassung:

Die Ergebnisse vorausgehender Experimente ließen vermuten, daß nur der unmittelbar betroffene Diskussionsteilnehmer einen verbal aggressiven Sprecher ablehnt, seine Argumente abwertet und sich demnach von ihm weniger beeinflussen läßt als von einem sachlich argumentierenden Opponenten. Unbeteiligte Diskussionsbeobachter, die in der Sachfrage auf Seiten des aggressiven Sprechers standen, sollten dagegen, so wurde vorausgesagt, den aggressiven Sprecher und seine Argumente positiver bewerten, sich auch mehr von ihm als von einem emotional neutralen Sprecher beeinflussen lassen. Beobachter, die auf Seiten des angegriffenen Sprechers standen, sollten in ihren Reaktionen zwischen denen der Diskussionsteilnehmer und denen der übrigen Beobachter liegen. Am Experiment nahmen insgesamt 88 Vpn (Studenten) teil, von denen jeweils eine mit einer angeblichen anderen, jedoch vom Versuchsleiter instruierten Vp diskutierte, während zwei andere Vpn die Diskussion beobachteten, und wie der Diskussionsteilnehmer fortlaufend die vorgebrachten Argumente bewerteten. Die Vorhersagen wurden im wesentlichen bestätigt. Hinsichtlich des Einflusses wurde allerdings nur der erwartete Unterschied zwischen Teilnehmern und Beobachtern, unter letzteren nicht zwischen Anhängern und Gegnern des Aggressors gefunden. Langfristig mindert verbale Aggression nicht nur den Einfluß auf den betroffenen Diskussionsteilnehmer, sondern geringfügig auch den Einfluß auf die Diskussionsbeobachter.

Problemdarstellung

Die vorliegende Untersuchung zur Wirkung verbaler Aggressionen auf die Entscheidungspräferenzen von Diskussionsteilnehmern und Diskussionsbeobachtern wurde im Rahmen des DFG-geförderten Forschungsprojekts "Gruppenentscheidung" an der Universität Augsburg durchgeführt.

Das Forschungsinteresse dieses Projekts und einer Vielzahl vorangegangener experimenteller Untersuchungen galt der Wirkung, die sozial-emotionale Beziehungen und Äußerungen auf den Sprechereindruck und die individuellen Entscheidungspräferenzen von Diskussionspartner und Beobachter ausüben.

In ersten, einfachen Experimenten (Brandstätter u.a. 1972, Rüttinger 1972, Brandstätter und Rüttinger 1974) wurde zunächst nur erkundet, wie Versuchspersonen ihre Präferenzen ändern, wenn sie das Wortprotokoll einer Diskussion lesen, in der ein Diskussionsteilnehmer seinen Gesprächspartner durch verletzende Äußerungen herabzusetzen versucht. Da sich in früheren Untersuchungen zur Beziehung von Sympathie und Einfluß bei Gruppenentscheidungen (Brandstätter u.a. 1971, Schuler 1975) das Konzept der kognitiven Konsistenz (Osgood u. Tannenbaum 1955) als nützlich zur Hypothesengewinnung und Interpretation der experimentellen Befunde erwiesen hatte, erwartete man, daß die Verwendung verbaler Aggressionen Abneigung auslöst und so den Einfluß des aggressiven Sprechers mindert.

Brandstätter und Rüttinger (1974) bezogen sich zusätzlich auf die aus der Tradition der sozialen Wahrnehmungsforschung stammenden Assimilations-Kontrast-Theorie (Sherif u. Hovland 1961). Danach gibt es eine optimale Distanz für den Einfluß eines Sprechers. Mit größer werdender Distanz mindert sich der Sprechereinfluß und dies umso mehr, je weniger glaubwürdig der Sprecher erscheint. Dabei ist anzunehmen, daß ein

aggressiv argumentierender Sprecher eher an Glaubwürdigkeit verliert als ein neutral argumentierender Sprecher (Abelson u. Miller 1967). Folgerichtig erwartete man (Brandstätter und Rüttinger 1974, Rüttinger 1972), daß verbale Aggressivität den Einfluß eines Sprechers auf die Entscheidungspräferenz eines Lesers bzw. Beobachters umso mehr mindert, je gegensätzlicher die Einstellungsposition von Beobachter und aggressiv argumentierendem Sprecher ist.

Stocker-Kreichgauer u. v. Rosenstiel (1976) prüften die Hypothese, daß ein verbal freundlich argumentierender Sprecher die Einstellung von Beobachtern einer Diskussion stärker beeinflusst als ein sich unfreundlich äußernder Sprecher. Theoretischer Ausgangspunkt für diese Vermutung waren im wesentlichen die Konditionierungsansätze der Sympathie von Byrne (1961), Lott und Lott (1969), Byrne und Griffitt (1973), wonach eine freundlich vertretene Position als angenehm erlebt wird (und damit einflußfördernd wirkt), während eine unfreundlich vertretene Position als unangenehm erlebt wird (und damit einflußmindernd wirkt).

Die Hypothese von der einflußmindernden Wirkung der Aggression konnte in keinem der Beobachtungsexperimente (Brandstätter u.a. 1972, Rüttinger 1972, Brandstätter u. Rüttinger 1974), Stocker-Kreichgauer u. v. Rosenstiel 1976) bestätigt werden. Im Gegenteil: der verbal unfreundliche Sprecher beeinflusste die Beobachter deutlich mehr als der freundliche. In zwei Experimenten (Brandstätter u.a. 1972, Rüttinger 1972) fand man Hinweise darauf, daß verbale Aggression vor allem von den Parteilägern des Aggressors weniger negativ bewertet wird und zugleich bei diesen eher einflußfördernd wirkt.

Anders als in den Beobachtungsexperimenten erwies sich in einem Interaktionsexperiment (Peltzer und Schuler, 1976 a) verbale Freundlichkeit hinsichtlich des damit erzielten Einflusses verbaler Unfreundlichkeit überlegen. Die freundlichen, neutralen bzw. unfreundlichen Bemerkungen folgten dabei immer unmittelbar dem Argument der Vp, sie waren also kontingent zu den Argumenten.

Die Wirkung non-verbaler Freundlichkeit untersuchten Peltzer und Schuler (1976b). Sie ließen eine naive Vp mit einem instruierten Helfer diskutieren. In etwa der Hälfte der Diskussionen war eine weitere Vp mit gleicher Sachpräferenz wie die diskutierende naive Vp als unbeteiligter Beobachter anwesend. Dies sollte einen unmittelbaren Vergleich zwischen Beobachtern und Diskussionsteilnehmern ermöglichen. Die non-verbale Freundlichkeit des Helfers (in den beiden Bedingungen "freundlich" und "unfreundlich") sollte als Haltung gegenüber dem Diskussionsgegner, nicht als spezifische Reaktion auf seine Argumente erscheinen. Sie war demnach nicht kontingent zu den Argumenten des Diskussionsgegners. Wie von den Autoren vorhergesagt, verlor der unfreundliche Sprecher bei Diskussionsteilnehmern und Beobachtern gleichermaßen an Einfluß.

Könnte allgemein gelten, daß kontingente verbale Unfreundlichkeit (Aggression) auf einen Beobachter einflußfördernd, auf einen Diskussionsteilnehmer, dem die Aggression direkt gilt, einflußmindernd wirkt, während nicht-kontingente non-verbale Unfreundlichkeit gleichermaßen den Einfluß auf Beobachter und Teilnehmer reduziert? Die bisherigen Experimente rechtfertigen eine solche Verallgemeinerung noch nicht. Es steht noch ein präziser Vergleich zwischen Diskussionsteilnehmern und Beobachtern für die verbale Freundlichkeit aus; denn anders als für nicht-verbale Freundlichkeit wurden bisher Teilnehmer und Beobachter nicht in ein und demselben Experiment vereinigt. Offen ist auch noch die Frage, ob die einflußfördernde Wirkung eines verbal aggressiven Sprechers auf Beobachter, die seine Meinung teilen, wirklich größer ist als auf Beobachter, die in ihrer Meinung mit dem angegriffenen Diskussionsteilnehmer übereinstimmen. Ein Vergleich der Ergebnisse von verbaler und non-verbaler Freundlichkeit ist im übrigen vorerst noch deshalb problematisch, weil in den Untersuchungen zur non-verbalen Freundlichkeit alle Beobachter die Meinung des unfreundlich behandelten Diskutanten teilten, während sich in den Untersuchungen zur verbalen Freundlichkeit unter den Beobachtern Anhänger des Aggressors und des Angegriffenen befanden.

Das im folgenden zu schildernde Experiment soll den Vergleich von Beobachtungs- und Teilnehmersituation im Hinblick auf die Wirkung kontingenter verbaler Aggression präzisieren und auf der Seite der Beobachter zugleich nach Einstellungsposition (Anhänger des Aggressors, Anhänger des Angegriffenen) differenzieren. Das Experiment zur Wirkung non-verbaler Unfreundlichkeit wäre später derart zu erweitern, daß sich unter den Beobachtern der Diskussion nicht nur Anhänger des freundlich bzw. unfreundlich behandelten Diskutanten, sondern auch Anhänger der Gegenposition befinden.

Hypothesen

Daß sich in den oben zitierten Beobachtungsexperimenten im Unterschied zu den Interaktionsexperimenten verbale Unfreundlichkeit nicht, wie erwartet, einflußmindernd auswirkte, sondern eher den Einfluß verstärkte, bedarf einer näheren Erklärung, die zugleich eine Begründung für die im folgenden Experiment zu prüfenden Hypothesen abgeben soll.

Wir vermuten, daß eine aggressive Bemerkung (z.B. Was Sie da sagen, ist völliger Blödsinn) eine mehrfache Wirkung auf den angegriffenen Diskussionsteilnehmer hat (vgl. Brandstätter 1976, S. 67 f.): a) Er fühlt sich gekränkt, assoziiert auf dem Wege klassischer Konditionierung unangenehme Gefühle (Antipathie) gegen den Aggressor und gegen das, was er sagt; infolgedessen neigt er dazu, sich dem Einfluß des aggressiven Sprechers zu verschließen.

b) Der Aggressivität des Diskussionspartners nachzugeben und ihm entgegenzukommen, würde als unbillige eigene Leistung, als unausgewogene Bilanz des Gebens und Nehmens empfunden. Daraus folgt eine Tendenz zum Beharren auf der eigenen Meinung.

c) Negative Gefühle werden durch emotionale Konditionierung auch mit der angegriffenen Position assoziiert, dies löst einen gegenläufigen Impuls aus, diese Position zu verlassen.

d) Er sucht weitere Angriffe bewußt dadurch zu vermeiden, daß er nachgibt.

Mögliche andere Formen überlegter Reaktion (zum Beispiel Neutralisierung der Aggression durch Rückführung auf außerhalb der Partnersituation liegende Ursachen oder bewußtes Bemühen, sich in der Bewertung der Argumente des Gegners nicht vom Unmut über seine Unfreundlichkeit beeinflussen zu lassen) sollen hier der Einfachheit halber nicht berücksichtigt werden.

Die Wirkungen sind z.T. gegenläufig und können sich aufheben, oder aber die eine Tendenz setzt sich gegen die andere durch. Der Angegriffene wird umso eher nachgeben,

- je mehr er auf das Wohlwollen des Opponenten angewiesen ist
- je besser der Angreifer kontrollieren kann, ob er nachgibt
- je mehr er sich selbst die Schuld dafür zuschreibt, daß er angegriffen wird.

Die Gegentendenz wird überwiegen, wenn der Angegriffene nicht vom Angreifer abhängig ist (weil er auf dessen Wohlwollen nicht angewiesen und nicht von ihm kontrolliert werden kann), und wenn er die Aggression für unberechtigt hält.

Da in dem oben zitierten Interaktionsexperiment (Peltzer u. Schuler, 1976 a) Macht und Kontrollmöglichkeiten des Opponenten durchwegs gering waren - über die Ursachenattribution könnten nur vage Vermutungen angestellt werden; sie soll daher hier außer Betracht bleiben - ist verständlich, daß der freundliche Opponent andeutungsweise mehr Einfluß hatte als der unfreundliche. Der unerwartet geringe (statistisch nicht signifikante) Unterschied könnte darauf hinweisen, daß sich die Gegenkräfte annähernd die Waage hielten.

Der Beobachter der Diskussion, der die Position des Angegriffenen teilt, ist nur indirekt vom Angriff betroffen. Es ist anzunehmen, daß sowohl die Tendenz, den Angreifer abzuwerten und sich seinem Einfluß zu widersetzen, als auch die Gegentendenz, die angegriffene Position zu verlassen, schwächer ausgeprägt sind. Manifest würden sich danach Beobachter und Akteure nicht

voneinander unterscheiden. Hält man daran fest, daß verbale Aggression den Einfluß auf indirekt betroffene Beobachter weniger beeinträchtigt als den Einfluß auf direkt betroffene Teilnehmer, so bedarf es einer zusätzlichen Annahme: die durch Abwertung des Aggressors bedingte Widerstandstendenz muß stärker abnehmen als die Vermeidungstendenz (d.h. die Tendenz, die angegriffene Position zu verlassen). Der gleiche Effekt würde auf andere Weise dadurch erreicht, daß die verbale Aggression nicht mehr so sehr als verletzend denn als Ausdruck von Entschlossenheit und Engagement wahrgenommen wird.

Der Diskussionsbeobachter, der auf Seiten des Angreifers steht, dürfte den aggressiven Redestil nicht mehr als verletzend, sondern als durchaus angemessen, wenn nicht sogar als befreiend empfinden. Er wird dadurch eher in seiner Position, die so kraftvoll vertreten wird, bestärkt.

Es wird also angenommen, daß ein aggressiver Diskussionsstil verglichen mit einem neutralen, vom Beobachter, der die Position des Aggressors teilt (Beobachter S), eher positiv bewertet wird, vom Teilnehmer, der von der Aggression direkt betroffen ist, dagegen eher negativ. Die Werte für den Beobachter, der die gleiche Position wie der Teilnehmer einnimmt (Beobachter T), liegen dazwischen (Hypothese 1).

Übereinstimmend damit erhöht ein aggressiver Diskussionsstil die wahrgenommene Überzeugungskraft der Argumente beim Beobachter S, mindert sie dagegen beim Teilnehmer; die Werte des Beobachters T liegen dazwischen (Hypothese 2).

Daraus folgt, daß ein aggressiver Diskussionsstil verglichen mit einem neutralen Diskussionsstil den Einfluß auf Beobachter S (gleichgesinnt mit dem Schauspieler) fördert, jedoch den Einfluß auf den Teilnehmer behindert. Die Werte für den Beobachter T liegen dazwischen (Hypothese 3).

Methode

An der Untersuchung nahmen 88 männliche Studenten des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fachbereichs der Universität Augsburg teil. Als Diskussionsthema wurde ein schon von Peltzer und Schuler (1976b) benutzter Entscheidungsfall vorgelegt, der den Tatbestand einer mutmaßlichen sittlichen Verfehlung eines Lehrers gegenüber einer Schülerin behandelt. Die Versuchspersonen sollten sich vorstellen, sie wären Mitglieder einer Disziplinarkommission, die sich für oder gegen diesen Tatbestand entscheiden müssen. Jede der beiden möglichen Entscheidungen beinhaltet für den Lehrer (pro Tatbestand) oder für die mittlerweile volljährige Schülerin (contra Tatbestand) negative Konsequenzen: Suspendierung vom Schuldienst oder Meinsprozeß.

Zu jedem Versuchsdurchgang wurden drei naive und eine instruierte Versuchsperson eingeladen. So war gewährleistet, daß zumindest zwei Vpn die gleiche Entscheidung fällten, von denen eine Diskussionsteilnehmer spielte. Diese Rollenzuweisung (1 Diskussionsteilnehmer, 2 Diskussionsbeobachter) erfolgte zufällig.

Die instruierten Versuchspersonen argumentierten je nach Entscheidung ihres Diskussionspartners für oder gegen den Tatbestand. Während des vorangegangenen Trainings hatten wir uns bemüht, die Argumente soweit zu standardisieren, daß ein Vergleich aller Diskussionen noch möglich war, diese Standardisierung aber so gering zu halten, daß die Helfer auf die je individuelle Argumentationsweise der naiven Versuchspersonen angemessen eingehen konnten. Gleiches gilt für das Training der aggressiven Redewendungen.

Die instruierte Versuchsperson eröffnete die Diskussion, die nach insgesamt 20 Argumenten vom Versuchsleiter abgebrochen wurde. Die naiven Versuchspersonen wurden über den Zeitpunkt des Abbruchs vorher nicht informiert.

Nach jedem 2., 4., 5., 7., 9. und 10. Argument des naiven Diskussionsteilnehmers leitete die instruierte Versuchsperson ihr Gegenargument mit einer aggressiven Redewendung ein, die ausschließlich argumentbezogen war (z.B. "Das ist ja ein ganz lächerliches Argument", "die Meinung, daß ..., ist völliger Blödsinn...").

Vor Beginn, in der Mitte und nach Beendigung der Diskussion gaben alle Vpn ihre Entscheidung (pro oder contra Tatbestand) an und schätzten das Gewichtsverhältnis der Argumente dafür und dagegen auf einer 11-stufigen Quasi-Verhältnisskala ab. Die Pole dieser Skala wurden verbal verankert und reichten von 0 : 100 (= Es spricht wirklich alles für die Meinung der Gegenseite) über 50 : 50 (= Meine Argumente und die der Gegenseite halten sich die Waage) bis zu 100 : 0 (= Es spricht wirklich alles für meine Meinung). Zusätzlich wurde die Qualität eines jeden Arguments auf einer 9-stufigen Skala (1 bis 9) von Diskussionsmitgliedern und Beobachtern beurteilt.

In der Kontrollbedingung verzichteten die Schauspieler auf jede sozial-emotionale Äußerung und vertraten ihre Einstellungsposition mit sachlichen und neutralen Argumenten.

Allen naiven Versuchspersonen wurden im Anschluß an die Diskussion 3 fünfstufige Ratingskalen vorgelegt, mit denen der Diskussionsstil des Schauspielers beurteilt wurde. Die Skalen waren mit "überzeugend - verletzend", "eigennützig - uneigennützig", "unberechtigt - berechtigt" bezeichnet.

Nach etwa vier Wochen wurden alle Versuchspersonen nochmals angeschrieben und um eine erneute Angabe ihrer Einstellungsposition gebeten. Von den 88 Teilnehmern der Untersuchung antworteten 74 (Rücklaufquote: 84 %).

Ergebnisse

Zur Prüfung der obengenannten Hypothesen wählten wir eine zweifache multivariate Varianzanalyse mit "Diskussionsstil" (Neutral aggressiv) und "Rolle" (Beobachter S, Beobachter T, Teilnehmer) als experimentellen Bedingungsvariablen und mit "Aggressionswahrnehmung", "Argumentbewertung" und "Einstellungsänderung 1" (Stand unmittelbar nach Diskussionsende) und "Einstellungsänderung 2" (Stand zum Zeitpunkt der etwa vier Wochen später erfolgten Nachbefragung) als abhängigen Variablen. Die erwartete Einflußnahme der experimentellen Bedingungsvariablen auf die Einstellung nach Diskussionsende bezogen wir auch auf die Variable "Einstellungsänderung 2". Die Variable "Aggressionswahrnehmung" wurde aus den Werten der fünfstufigen Ratingskalen gebildet, mit denen der Diskussionsstil des Schauspielers beurteilt wurde. Die Variable "Argumentbewertung" wurde als Differenz der "mittlere Bewertung der Schauspielerargumente minus mittlere Bewertung der Teilnehmerargumente" bestimmt. Da sich die Fehlervarianzen (Varianzen innerhalb der Zellen) der Variablen "Einstellung" als sehr inhomogen erwiesen - darauf werden wir später zurückkommen - codierten wir als +1, wenn die Vp der Position des "Schauspielers" am Ende der Diskussion näherstand als am Anfang, mit 0, wenn Anfang- und Endposition gleich waren, und mit -1, wenn sich die Vp vom Schauspieler entfernte. Die Varianzen dieser Variablen erwiesen sich als homogen.

Tab. 1 zeigt die Anzahl der Beobachtungen pro Zelle, sowie die entsprechenden Mittelwerte und Standardabweichungen für jede der vier abhängigen Variablen.

Tabelle 1

Mittelwerte und Standardabweichungen der abhängigen Variablen (1) "Stillbewertung", (2) "Argumentbewertung" (3) "Einstellungsänderung 1" und (4) "Einstellungsänderung 2", differenziert nach den experimentellen Bedingungen

	B ₁ Beobachter S			B ₂ Beobachter T			B ₃ Teilnehmer		
	\bar{x}	s	n	\bar{x}	s	n	\bar{x}	s	n
neutral (A ₁)	(1)	3.92	.46	n = 9			n = 16		
	(2)	.41	1.75				4.06	.49	.65
	(3)	.22	.83				-1.58	1.33	1.28
	(4)	.33	.87				- .44	.63	.83
aggressiv (A ₂)				n = 6			n = 15		
	(1)	4.05	.88				- .06	.77	.83
	(2)	1.82	1.99				3.13	1.25	.90
	(3)	.33	1.03				-1.43	1.44	2.27
	(4)	.17	.75				- .27	.46	.86
							- .07	.80	.51

Anmerkung: "Einstellungsänderung 1" wurde unmittelbar nach Diskussionsende, "Einstellungsänderung 2" ca. vier Wochen später erhoben. Unberücksichtigt sind in dieser Tabelle jene Vpn, für die keine Werte in "Einstellungsänderung 2" vorlagen.

Die 2 x 3 Varianz-Kovarianz-Matrizen, geprüft nach Cooley & Lohnes (1966, S. 62), erwiesen sich als heterogen ($p < 0,05$). Die Determinanten der Matrizen für die Bedingung "neutraler Diskussionsstil" waren durchwegs niedriger als die Determinanten der Bedingung "aggressiver Diskussionsstil", ein Hinweis darauf, daß die globale Varianz (generalized variance) hier signifikant größer ist.

Tabelle 1 zeigt, daß 9 von 12 Standardabweichungen in der neutralen Bedingung kleiner sind als die entsprechenden Standardabweichungen in der aggressiven Bedingung.

Ungeachtet der Heterogenität der Varianz-Kovarianz-Matrizen, die strenggenommen eine multivariate Varianzanalyse verbieten würde, haben wir im Vertrauen auf die Robustheit des Verfahrens eine derartige Analyse zur Prüfung der Hypothesen 1 bis 3 mit Hilfe des Programms MULTIVARIANCE (Finn, 1974) durchgeführt.

Tabelle 2

Zweifache multivariate Varianzanalyse mit Stilbewertung, Argumentbewertung, Einstellungsänderung 1 und Einstellungsänderung 2 als abhängige Variablen

		0	1	2	3	
		Multivariate	Stilbewertung	Argumentbewertung	Einst.-änd.1	Einst.-änd.
Diskussionsstil	F	5.5023	19.7547	.1125	.2571	3.4
$A_1 - A_2$	$p <$.0008	.0001	.7384	.6138	.0
Rolle	F	6.8460	1.7567	28.3873	3.6051	1.9
$B(S) - (B(T) + T)/2$	$p <$.0002	.1895	.0001	.0619	.1
Rolle	F	1.9589	.0551	.1852	4.7663	.0
$B(T) - T$	$p <$.1113	.8152	.6683	.0325	.9
Interaktion	F	1.7851	6.0871	3.0921	.2596	.1
$A/B(S) - (B(T)+T)/2$	$p <$.1426	.0162	.0832	.6121	.6
Interaktion	F	.9914	.5026	1.2523	2.3431	3.2
$A/B(T) - T$	$p <$.4187	.4809	.2671	.1305	.0
Fehler			.6901	2.7609	.5637	.5

Tabelle 3

Koeffizienten der in Tabelle 2
dargestellten linearen Kontraste

	neutral			aggressiv		
	B(S)	B(T)	T	B(S)	B(T)	T
	1	2	3	4	5	6
Kontrast I $A_1 - A_2$	1	1	1	-1	-1	-1
Kontrast II $B(S) - \frac{B(T)+T}{2}$	2	-1	-1	2	-1	-1
Kontrast III $B(T) - T$	0	1	-1	0	1	-1
Kontrast IV $A/B(S) - \frac{B(T)+T}{2}$	2	-1	-1	-2	1	1
Kontrast V $A/B(T) - T$	0	1	-1	0	-1	1

Genauer lassen sich diese Werte vergleichen, wenn für jede Variable und jede Vp-Rolle die Differenzen durch den Standardfehler der Differenzen geteilt, d.h. standardisiert werden. Dies entspricht der Durchführung von t-Tests. Abb. 1 zeigt eine grafische Darstellung der Differenzen in t-Werten. Zur Berechnung der t-Werte wurde, um stabilere Schätzungen zu erhalten, bei allen Vergleichen die zusammengefaßte Fehlervarianz (Varianz innerhalb) verwendet. Positive Werte weisen darauf hin, daß die Mittelwerte in der aggressiven Bedingung höher sind als in der neutralen (Tab. 4 und Abb. 1).

Tabelle 4

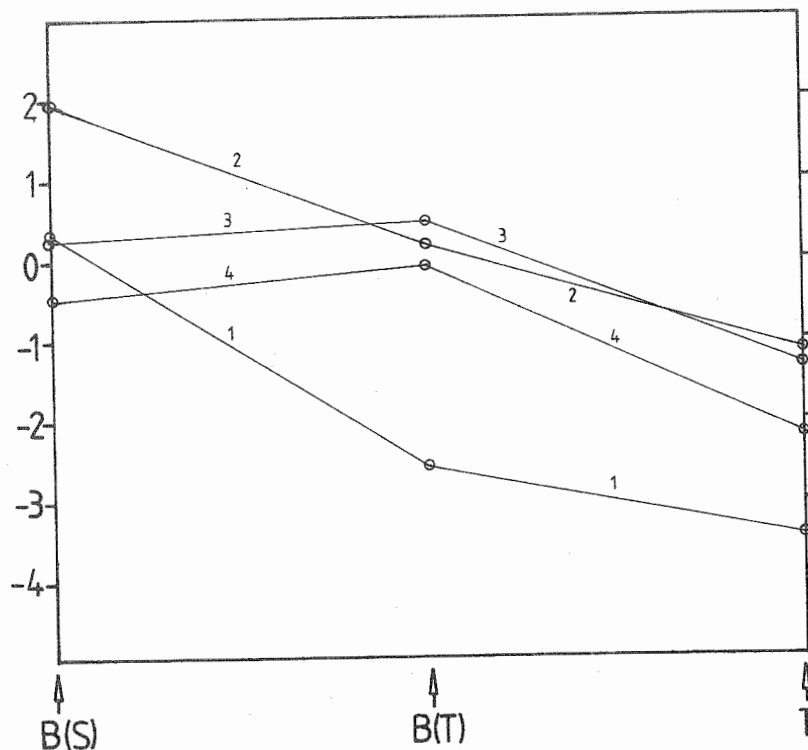
Differenzen der Mittelwerte der abhängigen Variablen
(aggressive Bedingung minus neutrale Bedingung), ausgedrückt in t-Werten

	Beobachter S	Beobachter T	Teilnehmer
(1) Stilbewertung	.37	- 2.61	-3.46
(2) Argumentbewertung	1.98	.21	-1.15
(3) Einstellungs- änderung 1	.34	.53	-1.34
(4) Einstellungs- änderung 2	-.49	-.03	-2.22

Abbildung 1

Differenzen (Mittelwerte der aggressiven Bedingung minus Mittelwerte der neutralen Bedingung), ausgedrückt in t-Werten, getrennt für die drei Vpn-Rollen B(S), B(T) und T.

Positive Werte bedeuten: Aggression ist einflußfördernd



(1) Stilbewertung, (2) Argumentbewertung, (3) Einstellungsänderung bei Diskussionsende, (4) Einstellungsänderung bei Nachbefragung.

Die Hypothesen 1 (Bewertung des Diskussionsstils) und 2 (Bewertung der Argumente) haben sich bestätigt. Die Ordnung der Mittelwertsdifferenzen von Variable 3 (Einstellungsänderung, erfaßt unmittelbar nach der Diskussion) und Variable 4 (Einstellungsänderung, erfaßt etwa vier Wochen nach der Diskussion) entsprechen nicht der Vorhersage. Die Werte von B(T) liegen nicht - wie vermutet - zwischen B(S) und T. Bei T (Teilnehmer) deutet sich jedoch auch in diesen Variablen die einflußschädigende Wirkung der Aggression an.

Im folgenden soll die abhängige Variable "Einstellungsänderung" für die Werte aus einer vier Wochen später durchgeführten Nacherhebung vorliegen, noch etwas genauer untersucht werden.

In Tab. 5 deutet sich an, daß zwischen den Zeitpunkten t_1 und t_2 weitere Annäherungen an die Position des Schauspielers eher unter der neutralen als unter der aggressiven Bedingung erfolgen ($p < 0.10$). Die statistische Wechselwirkung zwischen Aggressivität und Vp-Rolle ist unbedeutend, wenn auch der Anschein entsteht, daß ein aggressiver Argumentationsstil eine Distanzierung von der Position des Schauspielers zwischen den Zeitpunkten t_1 und t_2 (Zwischenzeit ca. 4 Wochen) vor allem bei den Teilnehmern, und am wenigsten bei den Beobachtern S begünstigt, wie die letzte Zeile der Tabelle 5 zeigt.

Tabelle 5

Veränderung der Einstellung zwischen den Zeitpunkten t_1 (Diskussionsende) und t_2 (ca. 4 Wochen später).
Die abhängige Variable kann nur die Werte -1; 0; + 1 (weg von, unverändert, hin zu Schauspielerposition) annehmen.

		B (S)	B (T)	T
	n	(9)	(14)	(16)
neutral	\bar{x}	.00	.44	.21
	s	.87	.51	.70
	n	(6)	(14)	(15)
aggressiv	\bar{x}	-.17	.20	-.21
	s	.75	.77	.70
<hr/>				
	$\bar{x}_{21} - \bar{x}_{11}$	$\bar{x}_{22} - \bar{x}_{12}$	$\bar{x}_{23} - \bar{x}_{13}$	
	-.17	-.24	-.42	

In allen Bedingungen zeigt sich die Tendenz, die von der Diskussion ausgelöste Einstellungsänderung wieder zurückzunehmen. Dies gilt insbesondere für die aggressiv geführten Diskussionen (vgl. Tab. 6).

Tabelle 6

Korrelation zwischen den Einstellungsänderungen, die vom Anfang bis zum Ende der Diskussion und vom Ende der Diskussion bis zur Nachuntersuchung (ca. 4 Wochen später) erfolgten.

	Beobachter S		Beobachter T		Teilnehmer	
	r	n	r	n	r	n
neutral	-.35	9	-.37	16	-.51	14
aggressiv	-.69	6	-.45	15	-.82	14

Während Tab. 5 die Veränderungen zwischen den Zeitpunkten t_1 und t_2 wiedergibt, verbindet Tab. 7 die Veränderungen zwischen den Zeitpunkten t_0 (vor Beginn der Diskussion) und t_1 (unmittelbar nach der Diskussion) mit den Veränderungen zwischen den Zeitpunkten t_0 und t_2 .

Tabelle 7

Anzahl der Vpn, die unmittelbar nach der Diskussion (t_1) bzw. ca. vier Wochen später (t_2) der vom Schauspieler vertretenen Position näher stehen (+1) als vor Beginn der Diskussion bzw. gleich weit oder weiter entfernt sind (-1; 0). Die kursiven Zahlen stellen die relativen Häufigkeiten der Zeilen- bzw. Spaltensummen dar.

		B (S)		B (T)		T		
		t_2		t_2		t_2		
		-1;0	+1	-1;0	+1	-1;0	+1	
t_1	+1	1	3	0	0	1	6	neutral
	-1;0	3	2	12	4	6	1	
		<u>.44</u>	<u>.56</u>	<u>.75</u>	<u>.25</u>	<u>.50</u>	<u>.50</u>	
t_1	+1	2	2	0	0	4	0	aggressive
	-1;0	2	0	11	4	10	0	
		<u>.67</u>	<u>.33</u>	<u>.73</u>	<u>.27</u>	<u>1.00</u>	<u>.00</u>	

Jeweils im linken oberen Feld der sechs Vierfeldertafeln steht die Anzahl der Vpn, die ihr Entgegenkommen gegenüber dem "Schauspieler" (festgestellt zum Zeitpunkt t_1 , d.h. unmittelbar nach der Diskussion) zum Zeitpunkt t_2 , d.h. etwa vier Wochen später wieder zurückgenommen haben, so daß sie wieder die gleiche Position wie vor der Diskussion einnahmen oder sich sogar noch mehr distanzierten. Im rechten unteren Feld findet man jeweils die Anzahl der Vpn, die sich zum Zeitpunkt t_0 (vor Beginn der Diskussion) bis zum Zeitpunkt t_1 von der Position des "Schauspielers" entfernt

oder ihre Einstellung gar nicht verändert hatten, jedoch zum Zeitpunkt t_2 der Position des "Schauspielers" näher standen als vor Beginn der Diskussion. Man beachte insbesondere, daß alle vier Diskussionsteilnehmer, die dem aggressiven Opponenten nachgegeben hatten, wieder auf ihre Ausgangsposition oder auf eine noch extremere Position zurückgegangen sind.

Während 7 von 14 Diskussionsteilnehmern (50 %) nach vier Wochen der Position ihres sachlich argumentierenden Schauspieler-Opponenten näher stehen als vor Beginn der Diskussion, trifft dies für keinen der 14 Diskussionsteilnehmer (0 %) zu deren Opponent aggressiv argumentierte. Zum Zeitpunkt t_1 (unmittelbar nach Ende der Diskussion) sind die entsprechenden relativen Häufigkeiten 50 % und 29 %. Die einflußmindernde Wirkung eines aggressiven Argumentationsstils macht sich bei Teilnehmer, der von der Aggression direkt betroffen ist, zwar schon unmittelbar nach Ende der Diskussion bemerkbar, setzt sich aber erst später vollends durch. Vergleicht man die relativen Häufigkeiten der Zeilensummen zwischen neutraler und aggressiver Bedingung bei den Beobachtern B (T) und B (S), so zeigt sich auch hier, wie bereits anhand von Abb. 1 erläutert, daß verbale Aggression den Einfluß auf B (T) kurzfristig nicht beeinträchtigt, den Einfluß auf B (S) sogar geringfügig fördert. Die Langzeitwirkung der verbalen Aggression ist beim Beobachter S in abgeschwächtem Maße ähnlich wie beim Teilnehmer.

Wegen der geringen Anzahl der Fälle sind hier aber die Prozezwerte ganz besonders unzuverlässig.

Zum Unterschied zwischen Kurz- oder Langzeitwirkungen der experimentellen Bedingungsvariationen waren keine Hypothesen formuliert worden. Es erscheint daher nicht sinnvoll, die gefundenen Unterschiede post hoc zufallskritisch zu prüfen.

Diskussion

Die vier abhängigen Variablen wurden simultan analysiert, da angenommen worden war, daß sie innerhalb der Zellen positiv korreliert sein würden und daß sich die experimentellen Bedingungsvariationen gleichsinnig auf sie auswirken würden. Dies hat sich im Vergleich zwischen Beobachtern und Teilnehmern empirisch bestätigt. Diese Globalanalyse sagt leider nichts über Ursache-Wirkungsverhältnisse aus. Gleichwohl mag man sich darüber Gedanken machen, wie die Wirkungskette beschaffen ist. Sich an der zeitlichen Reihenfolge der Messungen zu orientieren, ist dabei nicht sinnvoll. Zwar wurde der Diskussionsstil erst nach Angabe der Einstellung zur Sache bewertet, die Manipulation des Diskussionsstils hat aber sehr wahrscheinlich schon in einem frühen Stadium der Diskussion zu einer bedingungsspezifischen Wahrnehmung des Diskussionsstils geführt. Es ist wohl am plausibelsten anzunehmen, daß die Wahrnehmung des Diskussionsstils eher die Bewertung der Argumente und diese die Einstellung zur Sache beeinflußt hat als umgekehrt. Danach haben die Beobachter B (S), die gleicher Meinung wie der Schauspieler waren, die nach Plan aggressiv vorgetragenen Argumente deshalb für relativ gut befunden, weil sie den Diskussionsstil nicht als verletzend, eigennützig oder unberechtigt wahrgenommen haben. Es ist im übrigen damit zu rechnen, daß einige Vpn darauf bedacht sind, sich in ihrer Bewertung der Argumente nicht davon beeinflussen zu lassen, daß sie von einem Gegner in der Sache stammen, selbst wenn dieser seine Argumente in verletzendem Ton vorbringen sollte.

Nun müßte man erwarten, daß sich im nächsten Schritt die Qualitätsbewertung der Argumente (gutes Argument schlechtes Argument) eindeutig auf die Einstellungsänderung auswirkt. Werden die Argumente des einen Sprechers im Durchschnitt für besser gehalten als die des anderen, müßte man sich in der Einstellung zur Sache diesem Sprecher annähern. Doch dagegen

spricht schon die Tatsache, daß die Vpn im allgemeinen die Argumente, die für ihre Position sprechen, für besser halten als die Gegenargumente und sieht trotzdem häufig der Gegenposition annähern.

Dies könnte bedeuten, daß die Argumentbewertung mit der Bewertung der Position, die es vertritt, vermischt ist. Ein spezielles Training zur besseren Unterscheidung dieser Komponenten könnte hier zu klareren Ergebnissen führen.

Beim Vergleich der Ergebnisse zwischen den experimentellen Bedingungen ist die generelle Bevorzugung der Argumente der eigenen Position unschädlich, da anzunehmen ist, daß diese Tendenz über die verschiedenen Bedingungen hinweg in etwa gleich stark ausgeprägt ist.

Die Korrelationen (innerhalb der Zellen berechnet) zwischen Argumentbewertung und Einstellungsänderung liegen zwischen $r = .14$ und $r = .60$, sind also nur mäßig hoch. Auch die experimentellen Effekte laufen bei den Variablen 3 und 4 im Vergleich zwischen B (S) und B (T) nicht in die gleiche Richtung wie bei den Variablen 1 und 2. B (S) und T unterscheiden sich zwar, wie vorhergesagt; B (T) liegt aber nicht zwischen B (S) und T.

Daß die linearen Kontraste in der Variablen 3 insgesamt nicht so deutlich ausfallen wie in den Variablen 1 und 2, bedarf einiger zusätzlicher Überlegungen:

Wir haben in der theoretischen Erörterung der Einleitung darauf hingewiesen, daß kontingente, d.h. auf das jeweils vorausgegangene Argument bezogene verbale Freundlichkeit bzw. Unfreundlichkeit einander widerstrebende Tendenzen auslösen. Nimmt man des weiteren an, daß die Mischung der Annäherungs- und Vermeidungstendenzen interindividuell verschieden ist, wird verständlich, daß sich die Bewertung des Diskussionsstils und der Argumente nicht ohne Überlagerungen mit teils spontanen Impulsen, teils bewußten Regelungen in private oder öffentlichen Äußerungen von Einstellungen zur Sache umsetzt.

Insbesondere ist zu erwarten, daß der direkt angegriffene Diskussionssteilnehmer das Verhalten seines Opponenten als unangenehm und verletzend empfindet, und daher im allgemeinen auch dazu neigt, dessen Argumente als weniger überzeugend einzustufen. Die Auswirkungen auf die Einstellungen zur diskutierten Sache sind dann aber weniger einheitlich. Manche lassen sich einschüchtern, andere leisten Widerstand. Demnach sind die Varianzen der Einstellungswerte unmittelbar nach der Diskussion wesentlich höher als am Anfang. Die mittlere Einstellung der Teilnehmer hat sich in der aggressiven Bedingung infolge der Diskussion mehr der Position des Opponenten angenähert als in der neutralen Bedingung. Zugleich ist der Anteil der Vpn, die sich von der Position des Opponenten entfernt haben, in der aggressiven Bedingung größer als in der neutralen. Dies weist darauf hin, daß jene Vpn, die sich einschüchtern ließen, sehr weit nachgegeben haben.

Dieser Erfolg einer aggressiven Argumentationsweise hält jedoch nicht an, wenn der Aggressor nicht mehr gegenwärtig ist. In der Nachbefragung zeigte sich, daß die von der Aggression direkt betroffenen Teilnehmer nicht nur ihr früheres Nachgeben widerrufen, sondern sich darüber hinaus von ihrem aggressiven Opponenten distanziert haben. Dieser Effekt tritt bei den Beobachtern B (T) gar nicht, bei den Beobachtern B (S) nur andeutungsweise auf. Längerfristig wirkt also verbale Aggression durchwegs einflußmindernd; der nicht vorhergesagte Haupteffekt der Aggression ist bei Variable 4 nahe an der Signifikanzgrenze ($F_{1,36} = 3.40$; $p < 0.10$). Auch hier deutet sich an, daß verbale Aggression am einflußschädlichsten beim Teilnehmer ist.

Es wird eine vordringliche Aufgabe weiterer Untersuchungen sein, die individuell unterschiedlichen Reaktionen auf verbale Aggression zu erklären und vorherzusagen. Außerdem wäre noch genauer zu untersuchen, warum sich B (S) und B (T) nur in den Variablen "Stilbewertung" und "Argumentbewertung", nicht aber in den Variablen "Einstellungsänderung 1" und "Einstellungsänderung 2" in der vorhergesagten Richtung voneinander unterscheiden.

neutral

Versuchs- personen	Anfangs- position	Endpo- sition	Position Nachbe- fragung	durch- schnittl. Bewertung Argumente S	durch- schnittl. Bewertung Argumente T	Stilbe- wertung S	
Teilnehmer	1	7	6	6	6.4	7.1	4.67
	2	6	4	7	5.2	4.3	4.67
	3	7	9	7	4.2	6.2	3.00
	4	9	7	2	4.0	5.9	4.00
	5	6	7	6	3.5	4.7	4.00
	6	7	7	8	4.6	6.1	3.67
	7	5	7	-	3.6	7.6	4.00
	8	7	5	5	5.5	6.9	4.00
	9	8	7	7	4.6	6.3	3.33
	10	7	6	6	6.3	6.0	5.33
	11	6	7	6	4.5	6.4	5.00
	12	5	5	5	5.4	5.3	4.67
	13	7	7	6	5.1	7.7	4.33
	14	6	4	-	6.2	4.9	6.00
	15	7	6	6	5.0	5.3	3.67
	16	7	7	7	3.6	7.6	4.00
Beobachter S	17	6	6	5	4.1	5.2	4.00
	18	7	7	8	6.7	3.4	4.00
	19	10	10	-	4.1	4.5	3.67
	20	6	7	6	4.8	4.3	3.67
	21	7	7	7	5.8	4.2	4.00
	22	5	7	8	5.0	5.1	4.00
	23	5	8	7	6.9	5.8	4.67
	24	7	6	6	6.1	4.5	3.67
	25	6	3	7	4.2	6.4	3.00
	26	6	7	7	6.0	5.1	4.33

Versuchs- personen	Anfangs- position	Endpo- sition	Position Nachbe- fragung	durch- schnittl. Bewertung Argumente S	durch- schnittl. Bewertung Argumente T	Stilbe- wertung S
27	7	9	7	4.2	7.1	4.00
28	7	7	7	4.1	5.6	4.00
29	8	8	8	4.1	5.9	3.67
30	7	9	7	3.2	5.8	3.67
31	6	8	7	4.0	6.7	4.67
32	5	8	-	4.0	6.3	4.33
33	8	8	7	5.3	6.2	4.00
34	7	6	6	4.3	5.7	5.00
35	6	8	7	3.9	7.4	4.33
36	5	7	7	4.6	6.3	4.33
37	6	7	7	4.9	7.2	3.00
38	7	7	7	5.4	5.8	4.00
39	8	7	-	5.2	6.1	4.67
40	6	7	7	3.7	4.3	3.67
41	8	8	8	4.2	5.8	4.00
42	7	7	7	3.3	6.7	4.67
43	7	8	6	4.5	4.2	4.33
44	8	8	7	4.8	3.5	3.67
45	7	8	-	3.3	6.2	5.00

Beobachter T

a g g r e s s i v

Versuchs- personen	Anfangs- position	Endpo- sition	Position Nachbe- fragung	durch- schnittl. Bewertung Argumente S	durch- schnittl. Bewertung Argumente T	Stilbe- wertung S
46	6	7	7	5.0	5.3	3.33
47	8	8	8	3.6	8.0	3.33
48	8	9	9	2.4	7.3	1.33
49	6	7	7	4.2	6.6	3.00
50	6	6	6	3.8	5.2	3.33
51	5	3	-	4.4	6.9	3.00
52	6	7	7	2.3	7.2	2.67
53	6	7	6	2.5	6.8	2.33
54	7	5	7	6.8	6.5	4.33
55	7	7	7	2.4	7.0	3.33
56	7	4	7	7.7	6.2	4.00
57	6	5	6	4.4	5.7	2.33
58	6	0	6	5.9	6.4	2.33
59	6	8	7	4.2	7.2	1.67
60	7	3	-	3.1	5.8	1.67
61	5	5	6	5.5	4.7	4.00
62	5	6	6	6.2	5.6	3.67
63	7	6	7	7.1	3.7	3.33
64	7	8	8	7.3	5.1	5.33
65	5	3	3	3.7	5.3	3.67
66	7	10	7	4.8	1.2	3.33
67	8	9	-	6.6	4.6	4.33
68	5	5	-	6.6	3.9	3.67
69	7	8	7	5.8	5.4	5.00
70	6	6	8	4.3	6.4	3.33
71	6	7	-	5.5	6.1	4.33
72	5	7	6	4.2	5.8	3.67
73	6	7	7	3.4	5.3	4.67
74	6	7	-	4.1	5.9	2.67
75	6	6	6	3.2	5.6	1.00
76	8	8	7	3.5	5.8	2.67
77	7	7	7	5.1	6.6	4.00
78	6	6	6	4.7	5.9	5.67
79	7	7	6	3.1	5.6	3.00
80	7	7	8	5.0	5.0	1.67

Teilnehmer

Beobachter S

Beobachter T

Versuchs- personen	Anfangs- position	Endpo- sition	Position Nachbe- fragung	durch- schnittl. Bewertung Argumente S	durch- schnittl. Bewertung Argumente T	Stilbe- wertung S
81	6	7	-	6.6	6.2	4.00
82	6	7	6	4.5	7.5	2.67
83	8	8	-	3.1	7.5	2.33
84	7	8	5	3.0	4.8	4.33
85	9	9	8	7.4	4.2	3.67
86	5	5	7	3.9	4.8	2.67
87	6	6	6	4.1	5.9	2.33
88	5	5	5	4.6	5.3	1.67

Beobachter T

Literaturverzeichnis

- Abelson, R.P. & Miller, C.J. 1967, Negative persuasion via personal insult. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 321-333
- Cooley, W.M. & Lohnes, P.R. 1966, *Multivariate procedures for behavioral sciences*. New York: Wiley
- Brandstätter, H., Molt, W., v. Rosenstiel, L., Rüttinger, B., Schuler, H. Stocker-Kreichgauer, G. 1972, Verbale Aggression im Wortprotokoll einer Entscheidungsdiskussion und Einstellungsänderung des Lesers. *Problem und Entscheidung*, 8, 1-5
- Brandstätter, H., Molt, W., v. Rosenstiel, L., Rüttinger, B., Schuler, H., Stocker-Kreichgauer, G. 1971, Der Einfluß in Entscheidungsgruppen als Funktion der Sympathie und des Unterschieds in den Handlungspräferenzen. *Problem und Entscheidung*, 6, 2-71
- Brandstätter, H. & Rüttinger, B. 1974, Verbale Aggression als Mittel der Beeinflussung in Gruppendiskussionen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1, 40-54
- Brandstätter, H. 1976, Soziale Verstärkung in Diskussionsgruppen. In: H. Brandstätter & H. Schuler (Hrsg.) *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, Beiheft 2, Verlag Hans Huber: Bern
- Byrne, D. 1961, Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 713-715
- Byrne, D. & Griffitt, W. 1973, Interpersonal attraction. *Annual Review of Psychology*, 24, 317-336
- Finn, J.D. 1974, *A General Model for Multivariate Analysis*. New York: Holt, Rinehart and Winston
- Lott, A.J. & Lott, B.E. 1969, Liked and disliked persons as reinforcing stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11, 129-137
- Osgood, L.E. & Tannenbaum, P.H. 1955, The principle of congruity in the predictions of attitude change. *Psychological Review*, 62, 42-55
- Peltzer, U. & Schuler, H. 1974, Personwahrnehmung, Diskussionsverhalten und Präferenzänderung in Dyaden (LIDIA II). *Problem und Entscheidung*, 12, 38-54
- Peltzer, U. & Schuler, H. 1976 a, Personwahrnehmung, Diskussionsverhalten und Präferenzänderung in Dyaden (LIDIA II). In: Brandstätter, H. & Schuler, H. (Hrsg.) *Entscheidungsprozesse in Gruppen*. Huber: Bern

Peltzer, U. & Schuler, H. 1976 b, Zur Bedeutung nonverbaler Freundlichkeit für die Urteilsbildung der Teilnehmer und Beobachter von Diskussionen. Problem und Entscheidung, 18, 79-120

Rüttinger, B. 1972, Wahrgenommene verbale Aggression und Einstellungsänderung. Problem und Entscheidung, 8, 46-54

Sherif, H. & Hovland, C. 1961. Social Judgement. New Haven

Stocker-Kreichgauer, G. & v. Rosenstiel, L. 1976, Der Einfluß der Sprecherfreundlichkeit auf den Entscheidungsverlauf der Beobachter von Gruppendiskussionen. Problem und Entscheidung, 18, 23-78

Wirkung von Freundlichkeit und Argumentgüte auf
Leser eines Diskussionsprotokolls. Ein Prozeßmodell.

Hermann Brandstätter
Gisela Stocker-Kreichgauer und
Volker Firschau
Universität Augsburg

Zusammenfassung:

Es wurde die Hypothese geprüft, daß bei guter Qualität der Argumente ein unfreundlicher Diskussionsstil im Vergleich zu einem freundlichen bei Parteigängern des Sprechers einflußfördernd sei. Die experimentelle Anordnung wurde so gestaltet, daß sich ein Pro-Sprecher und ein Contra-Sprecher abwechselnd zu einem kontroversen Antrag äußerten. Infolge einer zweifachen Variation der Argumentgüte (gute/schlechte Argumente) und einer dreifachen Variation der Freundlichkeit (freundlich/neutral/unfreundlich) des Pro-Sprechers ergaben sich sechs verschiedene experimentelle Konditionen. Die Präferenzverläufe der Beobachter der Diskussion wurden mit Hilfe zweier Prozeßmodelle, des Balkenwaagemodells und des modifizierten proportionalen Distanzmodells, analysiert. Die oben genannte Hypothese mußte aufgrund beider Modelle abgewiesen werden. Entgegen unserer Hypothese ergab sich bei beiden Modellen, daß ein neutraler Diskussionsstil einem emotionalen (freundlichen oder unfreundlichen) Diskussionsstil bei Parteigängern und Gegnern insbesondere dann überlegen ist, wenn die Argumente dieses Sprechers schlecht sind. Zwischen freundlichem und unfreundlichem Diskussionsstil ergab sich in der Wirkung auf die Einstellung von Diskussionsbeobachtern kein Unterschied.

Die Prüfung der Güte der Anpassung der beiden Modelle an die tatsächlichen Präferenzverläufe ergab eine Überlegenheit des modifizierten proportionalen Distanzmodells gegenüber dem Balkenwaagemodell.